

Политическая экономия

Уильям Стэнли Джевонс

Political economy

William Stanley Jevons



Project Gutenberg

Электронная книга проекта "Гутенберг" по политической экономии

Эта электронная книга предназначена для использования любым человеком в любой точке Соединенных Штатов и большинства других частей мира бесплатно и практически без каких-либо ограничений. Вы можете скопировать его, раздать или повторно использовать в соответствии с условиями лицензии Project Gutenberg, прилагаемой к этой книге, или онлайн по адресу www.gutenberg.org. Если вы находитесь за пределами Соединенных Штатов, вам необходимо ознакомиться с законами страны, в которой вы находитесь, прежде чем использовать эту электронную книгу.

Название: Политическая экономия

Автор: Уильям Стэнли Джевонс

Дата выхода: 22 июля 2010 [Электронная книга № 33219]

Язык: Английский

Кредиты: Подготовлено Грэмом Макретом и командой онлайн-корректоров по адресу <http://www.pgdp.net> (Этот файл создан на основе изображений, щедро предоставленных интернет-архивом / Канадскими библиотеками)

*** НАЧАЛО ПРОЕКТА "ЭЛЕКТРОННАЯ КНИГА ГУТЕНБЕРГА По ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ" ***

Основы естествознания.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ.

АВТОР У. СТЭНЛИ ДЖЕВОНС, доктор права, магистр права, F.R.S.,

**ПРОФЕССОР ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ УНИВЕРСИТЕТСКОГО КОЛЛЕДЖА ЛОНДОНА;
ЭКСПЕРТ По ЛОГИКЕ И ФИЛОСОФИИ МОРАЛИ ЛОНДОНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА.**

НЬЮ-ЙОРК:
Д. ЭППЛТОН И КОМПАНИЯ,
БРОДВЕЙ, 549 И 551.
1880.

Содержание.

- —Введение,
- —Полезность,
- —Производство богатства,
- —Разделение труда,
- —Заглавная,
- —Распределение богатства,
- —Заработная плата,
- —Профсоюзы,
- —Сотрудничество и т.д.
- —Право собственности на землю,

- —Обмен,
- —Деньги,
- —Кредитно-банковское дело,
- —Кредитные циклы,
- —Функции правительства,
- —Налогообложение,

ПРЕДИСЛОВИЕ.

При подготовке этого небольшого трактата я попытался изложить истины политической экономии в форме, пригодной для элементарного обучения. Пока я был связан с колледжем Оуэнс, моей обязанностью как кобденского лектора по политической экономии было проинструктировать класс учителей для учеников, чтобы впоследствии они могли ввести преподавание этого важного предмета в начальных школах. Не может быть никаких сомнений в том, что наиболее желательно распространять знание истин политической экономии среди всех классов населения любыми доступными средствами. Из—за незнания этих истин возникают многие из худших социальных зол - катастрофические забастовки и локауты, противодействие улучшениям, непредусмотрительность, нищета, ошибочная благотворительность и обескураживающий провал многих благонамеренных мер. Более сорока лет назад мисс Мартино успешно популяризировала истины политической экономии в своих замечательных рассказах. Примерно в то же время архиепископ Уэтли был сильно поражен необходимостью прививать знания в этих вопросах с раннего возраста. С этой целью он подготовил свои "Легкие уроки по денежным вопросам", которые были напечатаны многими изданиями. В раннем детстве я усвоил свои первые идеи политической экономии из копии этих уроков, из предисловия к которым я цитирую следующие замечания Уэтли: "Зачатки здравых знаний, касающихся этих (предметов), могут, как было установлено опытом, передаваться в очень раннем возрасте.... Поэтому те, кто занимается проведением, покровительством или продвижением образования, должны считать делом немалой важности своевременное привитие справедливых представлений о предметах, с которыми все должны в последующей жизни быть практически знакомы, и в которых ни один класс людей, от высшего до низшего, не может, по крайней мере в такой стране, как эта, безопасно оставаться в неведении или заблуждении". В последующие годы подобных мнений придерживались и прилагали усилия мистер Уильям Эллис, профессор У.Б. Ходжсон, доктор Джон Уоттс, мистер Темплер и другие, и опыт, кажется, подтверждает как необходимость, так и практичность учения, отстаиваемого Уэтли. Но очевидно, что одним из условий успеха в таких усилиях является обладание небольшим учебником, в точности соответствующим поставленным целям. Полагаясь на свой десятилетний опыт обучения учеников-учителей в Манчестере, я теперь изложил свои уроки в самой простой форме, которую природа предмета, по-видимому, делает целесообразной.

Хочется надеяться, что этот небольшой трактат может также послужить ступенькой к познанию этой науки среди обычных читателей более зрелого возраста, которые до сих пор пренебрегали изучением политической экономии.

Из-за узких рамок пространства, имевшегося в моем распоряжении, было невозможно удовлетворительно относиться ко всей науке в целом. Поэтому я вообще опустил некоторые разделы политической экономии и очень кратко остановился на других разделах. Таким

образом, большая часть моего места была отведена таким темам, как производство, разделение труда, Капитал и рабочая сила, профсоюзы и коммерческие кризисы, которые, скорее всего, будут интересны и полезны читателям этого Букваря.

Университетский колледж,
Гауэр-стрит, Лондон, WC
31 января 1878 г..

ОСНОВЫ ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ.

ГЛАВА I.—ВВЕДЕНИЕ.

1. Что такое политическая экономия? Политическая экономия трактует **обогащение наций**; она исследует причины, которые делают одну нацию более богатой и процветающей, чем другую. Она направлена на обучение тому, что следует делать для того, чтобы бедных людей было как можно меньше и чтобы каждому, как правило, хорошо платили за его работу. Другие науки, без сомнения, помогают нам достичь той же цели. Наука механика показывает, как получить силу и как использовать ее в работающих машинах. Химия учит, как могут быть получены полезные вещества — например, как из неприятных отходов газовых заводов можно извлекать прекрасные красители, ароматизаторы и масла. Астрономия необходима для навигации в океанах. Руководства по геологии в поисках угля и металлов.

Различные социальные науки также необходимы для содействия благосостоянию человечества. Юриспруденция рассматривает юридические права людей и способы их наилучшего определения и обеспечения справедливыми законами. Политическая философия исследует различные формы правления и их относительные преимущества. Наука о гигиене устанавливает причины заболеваний. Наука о статистике собирает всевозможные факты, относящиеся к государству или сообществу. Все эти науки полезны для того, чтобы показать, как мы можем стать более здоровыми, богатыми и мудрыми.

Но **Политическая экономия** отличается от всех этих других наук и рассматривает **богатство** само по себе; она исследует, что такое богатство; как мы можем наилучшим образом его использовать, когда оно у нас есть; и как мы можем воспользоваться преимуществами других наук, чтобы его получить. Люди любят находить недостатки в политической экономии, потому что **она трактует только о богатстве**; они говорят, что есть много вещей получше богатства, таких как добродетель, привязанность, великодушие. Они хотели бы, чтобы мы изучали эти хорошие качества, а не просто богатство. Человек может разбогатеть, заключая сложные сделки и копя свои деньги, как скряга. Теперь, поскольку это далеко не так хорошо, как если бы он тратил свое состояние на благо своих родственников, друзей и общества в целом, они продолжают осуждать науку о богатстве.

Но эти жалобщики неправильно понимают цель такой науки, как политическая экономия. Они не видят, что в процессе обучения мы должны делать что-то одно за раз. Мы не можем изучать все социальные науки одновременно. Никто не возражает против астрономии, которая рассматривает только звезды, или против математики, которая рассматривает только числа и величины. Это был бы очень любопытный Научный учебник, в котором рассматривались бы астрономия, геология, химия, физика, физиология и т.д., все сразу. Должно быть много физических наук, и также должно быть много социальных наук, и каждая из этих наук должна рассматривать свой собственный предмет, а не вещи в целом.

2. Ошибки в политической экономии. Очень много ошибок в науке, которую мы собираемся рассматривать, совершается людьми, которые должны знать лучше. Эти ошибки часто возникают из-за того, что люди думают, что они понимают все о политической экономии, не изучая ее. Ни один здравомыслящий человек не осмелится противоречить химику о химии, или астроному о затмениях, или даже геологу о горных породах и окаменелостях. Но у каждого так или иначе есть свое мнение о плохой торговле, или о влиянии высокой заработной платы, или о вреде недоплаты дешевой рабочей силой, или о любом из сотен вопросов социальной важности. Таким людям не приходит в голову, что эти вопросы на самом деле труднее понять, чем химию, астрономию или геологию, и что целой жизни изучения недостаточно, чтобы мы могли уверенно говорить о них. Тем не менее, те, кто вообще никогда не изучал политическую экономию, обычно наиболее уверены в себе.

Дело в том, что точно так же, как раньше ненавидели физическую науку, теперь существует своего рода невежественная неприязнь и нетерпение к политической экономии. Люди хотят следовать своим собственным импульсам и предрассудкам и раздражаются, когда им говорят, что они делают как раз то, что будет иметь эффект, противоположный тому, на который они рассчитывали. Возьмем случай **стак называемой благотворительностью**. Есть много добросердечных людей, которые думают, что добродетельно подавать милостыню бедным людям, которые просят о ней, не принимая во внимание эффект, производимый на людей. Они видят удовольствие нищего от получения милостыни, но не видят последствий, а именно того, что нищих становится больше, чем раньше. Большая часть бедности и преступности, которые существуют сейчас, были вызваны ошибочной благотворительностью в прошлые времена, что привело к тому, что большая часть населения выросла беспечной, расточительной и праздной. Политическая экономия доказывает, что вместо того, чтобы раздавать случайную необдуманную милостыню, мы должны просвещать людей, учить их работать и самим зарабатывать себе на жизнь, а также копить на что-то, чтобы прожить в старости. Если они будут продолжать бездействовать и проявлять неадаптивность, им придется страдать от последствий этого. Но поскольку такое обращение кажется жестокосердным, политэкономисты осуждаются мягкосердечными и заблуждающимися людьми. Говорят, что эта наука мрачная, хладнокровная, и подразумевается, что цель науки - сделать богатых еще богаче, а бедных оставить погибать. Все это совершенно ошибочно.

Политический экономист, когда он спрашивает, как людям легче всего приобрести богатство, не учит, что богатый человек должен хранить свое богатство, как скряга, или тратить его на роскошную жизнь, как расточитель. В науке нет абсолютно ничего, что могло бы отговорить богатого человека от щедрого и в то же время мудрого расходования своего богатства. Он может благоразумно помогать своим родственникам и друзьям; он может основать полезные общественные учреждения, такие как бесплатные публичные библиотеки, музеи,

общественные парки, амбулатории и т.д.; он может помогать в обучении бедных или развивать высшие учебные заведения; он может помочь любому, кто страдает от несчастий, от которых невозможно было бы защититься; калеки, слепые и все, кто абсолютно неспособен помогать себе, являются надлежащими объектами благотворительности богача. Все, на чем настаивает политэкономист, - это на том, что **благотворительность должна быть действительно благотворительностью и не должна причинять вреда тем, кому она призвана помочь**. Грустно думать, что до сих пор много вреда было причинено теми, кто желал только добра.

Опять же, печально видеть, как тысячи людей пытаются улучшить свое положение средствами, которые дают прямо противоположный эффект, я имею в виду забастовки, отказ от использования машин и попытки различными способами противостоять производству богатства. Рабочие создали собственную политическую экономию: они хотят разбогатеть, стараясь не производить слишком много богатств. Они, опять же, видят немедленный эффект от того, что они делают, но не видят, что произойдет в качестве последующего результата. То же самое и с вопросом о свободной торговле. В Англии мы, наконец, научились мудрости, заключающейся в том, чтобы оставить торговлю свободной. В других странах, и даже в австралийских колониях, все еще принимаются законы, направленные на то, чтобы сделать людей богаче, не позволяя им использовать богатые продукты других стран. Люди на самом деле отказываются видеть, что богатство должно быть увеличено путем его производства там, где его можно производить наиболее легко и в изобилии. Каждое ремесло, каждый город, каждая нация должны поставлять то, что они могут дать наиболее дешево, а другие товары должны закупаться в местах, где их также легче всего добыть.

Политическая экономия учит нас смотреть дальше непосредственных результатов того, что мы делаем, и стремиться к благу всего сообщества и даже всего человечества. Нынешним процветанием Англия во многом обязана науке, которую Адам Смит дал миру в своем "Богатстве народов". Он научил нас ценности **свободного труда и свободной торговли**, и теперь, спустя сто лет после публикации его великой книги, не должно быть так много заблуждающихся людей, тщетно противодействующих его урокам. Несомненно, что **если люди не понимают истинной политической экономии, они создадут свою собственную ложную**. Отсюда настоятельная необходимость в том, чтобы никто, ни мужчина, ни женщина, не вырос, не получив некоторого представления о науке, которую мы собираемся изучать.

3. Разделы науки. Я начну с определения порядка, в котором в этом небольшом трактате должны быть рассмотрены несколько отраслей или подразделений экономической науки. Во-первых, мы должны узнать, из чего состоит богатство, предмет науки. Во-вторых, мы переходим к исследованию того, как используется или потребляется богатство; ничто, как мы увидим, не может быть богатством, если ему не найти какого-то применения, и прежде чем мы создадим богатство, мы должны знать, что мы хотим использовать. В-третьих, мы можем перейти к рассмотрению того, как производится или создается богатство; и как, в-четвертых, будучи произведенным, оно распределяется между различными классами людей, которые приложили руку к его производству. Вкратце, мы можем сказать, что политическая экономия рассматривает (1) **Природу**, (2) **Потребление**, (3) **Производство** и (4) **Распределение богатства**. Также необходимо будет немного сказать о **налогообложении**. Правительство должно забирать часть богатства каждой страны, чтобы оплачивать расходы по защите нации и управлению ею. Но налогообложение, возможно, может быть связано с распределением.

4. Богатство и природные богатства. Мы ничему не научимся, читая о том, что **политическая экономия - это наука о богатстве**, если не будем знать, что такое наука и что такое богатство. Когда один термин определяется с помощью других терминов, мы должны понимать эти другие термины, чтобы пролить хоть какой-то свет на предмет. В "Учебнике логики" я уже пытался объяснить, что такое наука, а теперь попытаюсь объяснить, что такое богатство.

Несомненно, многие люди думают, что нет ничего сложного в том, чтобы узнать, что такое **богатство**; настоящая трудность заключается в том, чтобы его получить. Но в этом они ошибаются. В этой стране очень много людей, которые разбогатели, и мало кто или вообще никто из них не смог бы внятно объяснить, что такое богатство. На самом деле решить этот вопрос совсем не просто. Популярная идея состоит в том, что богатство состоит из денег, а деньги состоят из золота и серебра; тогда богатым человеком будет тот, у кого есть железный сейф, набитый мешками с золотыми и серебряными деньгами. Но это далеко не так; богатые люди, как правило, располагают очень небольшим количеством денег. Вместо мешков с деньгами они хранят хорошие остатки на счетах в своих банках. Но это опять же не говорит нам, что такое богатство, потому что трудно сказать, из чего состоит банковский баланс; баланс показан несколькими цифрами в банковских книгах. Как правило, банкир не имеет в своем распоряжении денег, которые он должен своим клиентам.

Возможно, кто-то скажет, что он, несомненно, богат, поскольку владеет большим количеством земли. Но это полностью зависит от того, где и что это за земля. Человек, владеющий английским графством, очень богат; человек мог бы владеть таким же участком земли в Австралии, не будучи особенно богатым. Дикари Австралии, владевшие землей до того, как ее захватили англичане, обладали огромным количеством земли, но, тем не менее, они были ужасно бедны. Таким образом, очевидно, что земля сама по себе не является богатством.

Можно утверждать, что для создания богатства земля должна быть плодородной, почва - хорошей, реки и озера - изобилующими рыбой, а леса - полными хорошей древесины. Под землей должно быть много угля, железа, меди, золотых рифов и т. Д. Если в дополнение к этому здесь хороший климат, много солнечного света и достаточно, но не слишком много, воды, то страна, безусловно, богата. Это правда, что эти вещи были названы **природными богатствами**; но я упоминаю о них для того, чтобы указать, что сами по себе они не являются богатством. Люди могут жить на земле, изобилующей природными богатствами, как североамериканские индейцы жили на территории, которая сейчас образует Соединенные Штаты; тем не менее они могут быть очень бедны, потому что не могут или не хотят трудиться таким образом, чтобы **превратить природные богатства в богатство**. С другой стороны, такие люди, как голландцы, живут на очень бедных клочках земли, и все же становятся богатыми благодаря мастерству, трудолюбию и провидению. Дело в том, что богатство в большей степени обусловлено трудом и изобретательностью, чем хорошей почвой или климатом; но все это необходимо для того, чтобы люди стали такими же богатыми, как жители Англии, Франции, Соединенных Штатов или Австралии.

5. Что такое богатство? Нассау Старший, один из лучших авторов по политической экономии, определил **богатство** следующими словами: **Под этим термином мы понимаем все те вещи, и только те, которые могут передаваться, ограничены в предложении и прямо или косвенно приносят удовольствие или предотвращают боль**. Прежде всего, необходимо понять, что именно имел в виду сеньор. По его словам, все, что понимается под богатством, должно

обладать тремя различными качествами, и все, что обладает этими тремя качествами, должно быть частью богатства. Если эти качества выбраны правильно, мы получаем правильное определение, которое, как объясняется в *Учебном пособии по логике* (раздел 44), представляет собой точное описание качеств, которых как раз достаточно, чтобы выделить класс и сказать нам, какие вещи принадлежат к нему, а какие нет. Однако вместо длинной фразы "прямо или косвенно приносящей удовольствие или предотвращающей боль" мы можем заменить единственное слово "полезно", и тогда мы можем сформулировать определение следующим простым способом:—....."

{(1) подлежит передаче.

Богатство = то, что {(2) ограничено в предложении.

{(3) полезно.

Нам все еще нужно точно узнать, что подразумевается под тремя качествами богатства; мы должны узнать, что значит быть передаваемым, ограниченным в поставках и полезным.

6. Богатство можно передавать другим людям. Под **передаваемостью** мы подразумеваем, что вещь может передаваться (лат. *trans* - поперек и *fero* - я несу) от одного человека к другому. Иногда вещи могут быть переданы буквально, как часы или книга; иногда они могут быть переданы по письменному документу или в законное владение, как в случае с землей и домами; услуги также могут быть переданы, как когда лакей нанимается к хозяину. Даже музыкант или проповедник передает свои услуги, когда его слушатели имеют возможность слышать его. Но есть много желанных вещей, которые нельзя передать от одного человека другому; богатый человек может нанять лакея, но он не может купить хорошее здоровье лакея; он может воспользоваться услугами лучшего врача, но если эти услуги не в состоянии восстановить здоровье, помощи ждать неоткуда. Точно так же на самом деле невозможно купить или продать любовь родственников, уважение друзей, счастье чистой совести. Богатство может сделать многое, но оно не может по-настоящему обеспечить те вещи, которые более ценны, чем жемчуг и рубины. Политическая экономия не претендует на изучение всех причин счастья, и те моральные богатства, которые нельзя купить или продать, не являются частью богатства в нашем нынешнем понимании этого слова. Бедняк, у которого чистая совесть, любящие друзья и крепкое здоровье, действительно может быть гораздо счастливее богача, лишенного таких благ; но, с другой стороны, человеку не обязательно терять свою чистую совесть и другие источники счастья, когда он становится богатым и наслаждается всеми интересными занятиями и развлечениями, которые может дать богатство. **Таким образом, богатство - далеко не единственное благо: тем не менее оно хорошо**, потому что оно избавляет нас от чрезмерного труда, от страха перед реальной нуждой и позволяет нам покупать такие приятные вещи и услуги, которые можно передать другим людям.

7. Предложение богатства ограничено. Во-вторых, вещи нельзя назвать богатством, если они не *ограничены в количестве*; если у нас будет ровно столько какого-либо вещества, сколько мы хотим, то мы не будем ценить его новый запас. Таким образом, воздух вокруг нас не является богатством в обычных обстоятельствах, потому что нам стоит только открыть рот, и мы получаем столько, сколько можем использовать. Воздух, которым мы на самом деле дышим, чрезвычайно полезен, потому что он поддерживает в нас жизнь; но обычно мы ничего за него не платим, потому что его хватает на всех. Однако в водолазном колоколе или глубокой шахте запас воздуха становится ограниченным, и тогда его можно считать частью богатства. Когда

строительство туннеля под Ла-Маншем будет завершено, встанет острый вопрос, как сделать так, чтобы в его середине можно было дышать воздухом. Даже в столичном железнодорожном туннеле немного больше свежего воздуха было бы очень полезно.

С другой стороны, бриллианты, хотя и высоко ценятся, используются не по назначению; из них получаются красивые украшения, их используют для огранки стекла или сверления горных пород. Их высокая ценность в основном обусловлена тем фактом, что их мало. Конечно, дефицит сам по себе не создаст ценности. Есть много редких металлов или минералов, из которых до сих пор были обнаружены лишь несколько маленьких кусочков; но такие вещества не представляют ценности, если для них не найдено какое-то особое применение. Металлический иридий продается по очень высокой цене, потому что он необходим для изготовления наконечников золотых ручек и может быть получен только в небольших количествах.

8. Богатство полезно. В-третьих, мы можем легко увидеть, что все, что составляет часть богатства, должно быть **полезным** или иметь **полезность**, то есть служить какой-то цели или быть приятным и желанным тем или иным способом. Старший правильно сказал, что **полезные вещи - это те, которые прямо или косвенно доставляют удовольствие или предотвращают боль**. Хорошо настроенный и сыгранный музыкальный инструмент доставляет удовольствие; доза лекарства предотвращает боль того, кто в нем нуждается, Но часто невозможно решить, доставляют ли вещи больше удовольствия или предотвращают еще большую боль; ужин избавляет нас от боли голода и доставляет удовольствие от употребления вкусных блюд. Польза существует постольку, поскольку увеличивается удовольствие и уменьшается боль; с точки зрения политической экономии также не имеет значения, какова природа удовольствия.

Тогда, опять же, нам не нужно разбираться в том, **доставляют ли вещи удовольствие** непосредственно, как одежда, которую мы носим, или они делают это **косвенно**, как в случае с машинами, используемыми для изготовления одежды. Вещи являются косвенно полезными, когда, например, инструменты, машины, материалы и т.д., они нужны только для производства других вещей, которые действительно будут потребляться каким-то человеком и доставлять ему удовольствие. Экипаж, в котором человек совершает приятную поездку, непосредственно полезен; тележка пекаря, которая привозит ему еду, полезна косвенно. Но иногда мы с трудом различаем. Можем ли мы сказать, что мясо, которое кладут в рот, полезно напрямую, а вилка, которая его кладет, полезна косвенно?

9. Товар. Теперь мы точно знаем, что такое богатство; но вместо того, чтобы постоянно говорить о богатстве, часто бывает удобно говорить о товарах или благах. **Товар — это любая часть богатства**, следовательно, все, что является полезным, подлежащим передаче и ограниченным в предложении. Шерсть, хлопок, железо, чай, книги, ботинки, пианино и т. Д. - Все это товары при определенных обстоятельствах, но не во всех. Шерсть заблудившейся в горах овцы - это не товар, как и железо в шахте, которое невозможно добыть. **Короче говоря, товар - это все, что действительно полезно и востребовано, так что люди будут это покупать или продавать.** Но вместо длинного слова "товар" я часто буду использовать более короткое слово "goods", и читателю следует помнить это

товары = сырьевые товары = часть богатства.

ГЛАВА II.

ПОЛЕЗНОСТЬ.

10. Наши желания различны. После небольшого размышления мы увидим, что обычно нам требуется лишь немного от какого-либо одного вида товара и мы предпочитаем иметь часть одного вида и часть другого вида. Никому не нравится готовить себе на ужин только картошку, или только хлеб, или даже только говядину; он предпочитает есть немного говядины, немного хлеба, немного картофеля, кроме, возможно, пива, пудинга и т. Д. Точно так же мужчине не хотелось бы иметь много одинаковых костюмов; он, без сомнения, может пожелать иметь несколько костюмов, но тогда одни должны быть теплее, другие тоньше; одни для вечернего туалета, другие для путешествий и так далее. Библиотека, состоящая из копий одной и той же книги, была бы абсурдной; хранить несколько точных копий какого-либо произведения, как правило, бесполезно. Коллекционеру гравюр не хотелось бы иметь много идентичных копий одной и той же гравюры. Во всех этих и многих других случаях мы узнаем, что *человеческие потребности стремятся к разнообразию*; **каждое отдельное желание вскоре удовлетворяется или становится полным** (лат. *satis*- достаточно и *facere* - создавать), а затем начинает ощущаться какое-то другое желание. Сеньор назвал это **законом разнообразия**, и это самый важный закон во всей политической экономии.

Также легко видеть, что существует естественный порядок, в котором наши желания следуют друг за другом по степени важности; у нас должна быть еда, и если мы не можем достать ничего другого, мы рады получить хлеб; затем мы хотим мяса, овощей, фруктов и других деликатесов. Одежда в целом не так необходима, как пища; но когда у человека есть вдоволь еды, он начинает думать о том, чтобы хорошо одеться. Далее встает вопрос о доме для проживания; простая хижина лучше, чем ничего, но чем богаче человек, тем больше дом, который он хотел бы иметь. Когда у него есть хороший дом, он хочет наполнить его мебелью, книгами, картинами, музыкальными инструментами, изделиями *vertu*, и так далее. Таким образом, мы можем очень грубо сформулировать **закон последовательности потребностей** примерно в таком порядке: воздух, пища, одежда, жилье, литература, украшения и развлечения.

Очень важно отметить, что нет ни конца, ни края количеству различных вещей, которые хотел бы иметь богатый человек, если он сможет их получить. Тот, у кого есть один хороший дом, начинает мечтать о другом: ему нравится иметь один дом в городе, другой за городом. У некоторых герцогов и других очень богатых людей четыре, пять или больше домов. Из этих наблюдений мы узнаем, что среди цивилизованных наций никогда не может быть такого богатства, о котором люди перестали бы мечтать. Сколько бы нам ни удавалось производить, есть еще много других вещей, которые мы хотим приобрести. Когда люди хорошо питаются, они начинают хотеть хорошую одежду; когда они хорошо одеты, они хотят хорошие дома, и мебель, и предметы искусства. Таким образом, если бы когда-либо было произведено слишком много богатства, то это было бы **слишком много богатства одного вида, а не слишком много богатства всех видов**. Фермеры могли бы разориться, если бы выращивали так много кукурузы, что никто не смог бы съесть ее всю; тогда вместо того, чтобы производить так много кукурузы, они должны производить больше говядины и молока. Таким образом, нет никаких опасений, что с помощью машин или других усовершенствований все будет производиться в таком изобилии,

что рабочие окажутся выброшенными с работы и больше не будут нужны. Если бы мужчины не требовались для одной профессии, им нужно было бы только освоить новую.

11. Когда вещи полезны. Следовательно, главный вопрос, который следует рассмотреть, заключается в том, когда вещи полезны, а когда нет. **Это полностью зависит от того, хотим мы их или нет.** Большинство вещей, окружающих нас, - воздух, дождевая вода, камни, почва и т.д., - не являются богатством, потому что мы не хотим их или хотим так мало, что можем легко получить то, что нам нужно. Давайте тщательно обдумаем, можем ли мы сказать, что **вода полезна**, или в каком смысле мы можем так говорить. Часто можно услышать, как люди говорят, что вода - самое полезное вещество в мире, и так оно и есть — в нужном месте и в нужное время. Но если воды слишком много и она течет в ваши подвалы, она там бесполезна; если она просачивается сквозь стены и вызывает ревматизм, это вредно, а не полезно. Если человек, желающий чистой хорошей воды, роет колодец и вода прибывает, это полезно. Но если при рытье угольного карьера вода попадает внутрь и мешает шахтерам добраться до угольного пласта, ясно, что вода не полезна, а наоборот. В некоторых странах дожди идут очень нерегулярно и ненадежно. В Австралии засухи длятся один, два или даже три года, а в глубине континента реки иногда вообще пересыхают. Тогда самые грязные водоемы становятся очень ценными для поддержания жизни отар овец. В Новом Южном Уэльсе вода продавалась по три шиллинга за ведро. Когда начинается засуха, внезапные наводнения разливаются по рекам, разрушая плотины и мосты, сметая дома и часто топя людей и животных. Совершенно очевидно, что мы не можем сказать, что вода всегда полезна; часто она настолько вредна, что губит и топит людей. Все, что мы действительно можем сказать, это то, что **вода полезна тогда и там, где мы этого хотим, и в таком количестве, в каком мы хотим, и не иначе.** Мы не должны говорить, что полезна вся вода, а только то, что полезна такая вода, которую мы действительно можем использовать.

Теперь легко понять, почему вещи, чтобы быть богатством, должны быть **ограничены в предложении**; ибо мы никогда не хотим чего-либо в неограниченном количестве. Человек не может выпивать более двух-трех литров воды в день и съесть более нескольких фунтов пищи. Таким образом, мы можем понять, почему в Южной Америке, где водятся большие стада крупного рогатого скота, лучшая говядина - это не богатство, а именно потому, что ее так много, что нет достаточного количества людей, чтобы ее съесть. Говядина, которую там едят, так же полезна для питания людей, как и говядина, которую едят в Англии, но она не так ценна, потому что там много лишней говядины, то есть много говядины, которая людям не нужна.

12. К чему мы должны стремиться. Теперь мы можем точно видеть, чему именно мы должны научиться в политической экономии. Это **как максимально полно удовлетворить наши различные потребности.** Для этого мы должны, прежде всего, выяснить, чего мы хотим. Нет смысла создавать вещи, если они не приносят пользы, а количество вещей должно быть пропорционально тому, что требуется. Краснодеревщик не должен делать очень много столов и мало стульев; он должен сделать несколько столов и еще больше стульев. Точно так же все виды товаров должны поставляться тогда, когда они наиболее востребованы; и не должно быть переизбытка ничего, что производилось бы в таких больших количествах, что было бы лучше потратить труд на производство других вещей.

Во-вторых, мы всегда должны стараться производить вещи с наименьшими затратами труда; ибо труд - это болезненное напряжение, и мы хотим испытывать как можно меньше боли и

хлопот. Таким образом, как хорошо описал это профессор Хирн из Мельбурнского университета, **политическая экономия - это наука об усилиях по удовлетворению потребностей**; она учит нас, как найти кратчайший путь к тому, чего мы желаем. Цель, к которой мы стремимся, - **получить как можно больше богатств ценой наименьшего труда**.

13. Когда потреблять богатство. Потреблять товар - значит уничтожать его полезность, например, когда сжигается уголь, или съедается хлеб, или разбивается кувшин, или изнашивается пианино. Вещи теряют свою полезность по-разному, например, когда они портятся, как мясо и рыба; когда меняется мода, как в случае с дамской одеждой; или когда они просто стареют, как в случае с альманахом или справочником. Опять же, дома приходят в негодность; скирды зерна могут сгореть; корабли могут затонуть. Во всех этих случаях полезность разрушается, медленно или быстро, и можно сказать, что товары потребляются. Очевидно, что мы должны использовать вещи, пока они пригодны для использования, если мы вообще хотим ими пользоваться.

Очевидно также, что мы должны стараться извлекать максимум возможного из вещей, которыми мы счастливы обладать. Если предмет не повреждается и не разрушается в результате использования, как в случае чтения книги или разглядывания картинки, то чем чаще мы им пользуемся, тем больше польза. Такие вещи становятся более полезными, если они передаются от одного человека к другому, подобно книгам в циркулирующей библиотеке. В этом случае возникает то, что мы могли бы назвать **умножением полезности**. Публичные библиотеки, музеи, картинные галереи и подобные учреждения многократно увеличивают полезность, и стоимость таких учреждений невелика или вообще ничего не стоит по сравнению с их полезностью.

Когда товар сразу же уничтожается в результате использования, как в случае с продуктами питания, очевидно, что только один человек может использовать одну и ту же порцию товара. Тогда наша цель должна заключаться в том, чтобы потреблять его тогда, когда это наиболее полезно. Если человек, заблудившийся в буше, обнаружит, что у него не хватает еды, было бы глупо с его стороны съесть все это сразу, когда впоследствии он может голодать несколько дней. Он должен распределить свои запасы так, чтобы съесть каждый кусочек пищи тогда, когда это больше всего поддержит его силы. Так мы должны поступать с заработком за всю жизнь. Работающий человек не должен тратить всю свою заработную плату, когда торговля идет оживленно, потому что часть ее ему понадобится гораздо больше, когда торговля замедлится и он останется без работы. Точно так же то, что тратится в молодости на простую роскошь и легкомыслие, может оказаться гораздо более полезным в старости, когда даже предметы первой необходимости и обычные удобства могут быть труднодоступны. **Все богатство производится для того, чтобы его можно было потреблять, но затем оно должно потребляться тогда, когда оно наилучшим образом выполняет свое назначение, то есть когда оно наиболее полезно.**

14. Ошибочность потребления. Нередко можно услышать, как люди говорят, что они должны свободно тратить деньги, чтобы стимулировать торговлю. Если бы каждый человек копил свои деньги вместо того, чтобы тратить их, торговля, по их мнению, пришла бы в упадок, а рабочие остались бы без работы. Торговцы одобряют эти представления, потому что очевидно, что чем больше модистка или портниха может убедить своего клиента совершить покупку, тем больше прибыли он при этом получает. Покупатели тоже весьма склонны считать этот аргумент веским,

потому что им нравится покупать новые платья и другие приятные вещи. Тем не менее, **этот аргумент является плохой логической ошибкой.**

Дело в том, что человек, обладающий богатством, не может не использовать тот или иной труд. Если он копит свои деньги, он, вероятно, кладет их в банк; но банкир не держит их без дела. Банкир снова ссужает их торговцам, производителям и строителям, которые используют их для расширения своего бизнеса и привлечения большего количества рабочих рук. Если он покупает железнодорожные акции или государственные фонды, те, кто получает деньги, направляют их на какое-то другое прибыльное использование. Если богатый человек действительно копит свои деньги в виде золота или серебра, он не получает от этого никакой выгоды, но он создает гораздо больший спрос на золото или серебро. Если бы многие богатые люди занялись накоплением золота, результатом стало бы повышение прибыльности золотодобычи, и золотодобытчиков стало бы гораздо больше, а не железнодорожных землекопов или других рабочих.

Таким образом, мы видим, что, когда богатый человек решает, как потратить свои деньги, он решает не о том, сколько еще рабочих будет привлечено к работе, а о том, какую работу они будут выполнять. Если он решит устроить грандиозный маскарадный бал, то в конце концов там будет гораздо больше модисток, костюмеров, кружевниц, кондитеров и так далее. Один мяч действительно не будет иметь большого эффекта; но, если бы многие люди делали то же самое, вскоре к этим профессиям было бы привлечено больше трейдеров. С другой стороны, если богатые люди вложат свои деньги в новую железную дорогу, появится гораздо больше геодезистов, инженеров, бригадиров, землекопов, литейщиков, прокатчиков, паровозостроителей, вагоностроителей и т.д.

Вопрос действительно сводится к следующему: что делает людей счастливее - больше модных балов или больше железных дорог. Маскарадный бал на время становится развлечением, но стоит больших денег, особенно для гостей, которые покупают дорогие костюмы. Когда он заканчивается, постоянного результата нет, и от этого никому не становится лучше. Железная дорога, с другой стороны, не является непосредственной причиной получения удовольствия, но она удешевляет товары, облегчая их перевозку: она позволяет людям жить за городом, а не в многолюдном городе, или возит их на приятные и полезные экскурсии.

Таким образом, мы видим, что одобрять потребление ради него самого или потому, что оно приносит пользу торговле, просто глупо. Тратя наше богатство, мы должны думать исключительно о выгоде, которую люди получают от этих расходов.

15. Ошибочность отказа от потребления. Некоторые люди впадают в противоположную ошибку, думая, что любые траты - это зло. Лучшее, что можно сделать с богатством, - это сохранить его и позволить ему расти за счет процентов, или даже пренебречь процентами и сохранить само золото. Таким образом, они становятся тем, кого мы называем скрягами, и всегда есть определенное количество людей, которые лишают себя обычных радостей жизни, чтобы иметь удовольствие чувствовать себя богатыми. Так вот, такого рода люди не причиняют никакого реального вреда своим братьям; напротив, они приумножают богатство страны, и кто-то из них рано или поздно получит от этого выгоду. Более того, если они вкладывают свое состояние в банки и другие хорошие инвестиции, они оказывают большую услугу в увеличении капитала нации и, таким образом, позволяют построить еще много заводов, доков, железных дорог и других важных объектов. Большинству людей так нравится тратить свои деньги на

мимолетные развлечения, балаган, еду и выпивку, а также изысканно одеваться, что это явное преимущество - иметь других людей, которые будут вкладывать свое богатство в более полезную форму.

Тем не менее, не было бы смысла отказываться от всех удовольствий ради того, чтобы накопить богатство. Вещи не являются богатством, если они не полезны и не приятны для нас. Если бы каждый вкладывал свои сбережения в железнодорожные акции, у нас было бы так много железных дорог, что все они не могли бы использоваться, и они стали бы скорее помехой, чем выгодой. Точно так же не было бы никакой пользы в строительстве доков, если бы в них не было кораблей для погрузки, или кораблей, если бы не было товаров или пассажиров для перевозки. Столь же абсурдно было бы строить хлопчатобумажные фабрики, если бы их уже было достаточно для производства такого количества хлопчатобумажных изделий, какое люди могли бы потребить.

Таким образом, мы приходим к выводу, что богатство должно быть приспособлено для использования тем или иным способом. Что мы должны делать, так это стараться тратить наши средства таким образом, чтобы добиться величайшего настоящего счастья для себя, наших родственников, друзей и всех других людей, о которых мы должны заботиться.

ГЛАВА III.

ПРОИЗВОДСТВО БОГАТСТВА.

16. Производственные реквизиты. Первое, что нужно сделать в промышленности, как мы теперь видим, - это решить, чего мы хотим; следующее, что нужно сделать, - это получить это, или, как мы будем говорить, **произвести это**, и мы, очевидно, должны производить это с наименьшими затратами труда. Чтобы узнать, как это можно сделать, мы должны выяснить, что необходимо для производства богатства. Есть, как обычно и правильно говорят, **три необходимых условия производства**; прежде чем мы сможем, при нынешнем состоянии общества, приступить к производству богатства, мы должны обладать тремя следующими вещами:—

- (1) **Земля,**
- (2) **Труд,**
- (3) **Капитал.**

В производстве мы объединяем эти вещи; мы применяем труд к земле и употребляем капитал на то, чтобы помогать рабочему с инструментами и кормить его, пока он занят работой. Теперь мы должны перейти к рассмотрению каждого из трех необходимых условий последовательно.

17. Земля или источник материалов. Слово **производство** очень хорошее; оно означает **извлечение** (латинское, *pro*, до и *ducere*, извлекать), и таким образом оно точно выражает тот факт, что, когда мы хотим создать богатство, мы должны отправиться на какой-нибудь участок земли, или к какому-нибудь озеру, реке или морю, и извлекать вещество, которое должно быть превращено в богатство. Не имеет значения, поступает ли материал с поверхности земли, или из шахт и карьеров, заглубленных в землю, или из морей и океанов. Наша пища в основном

выращивается на земле, как в случае с кукурузой, картофелем, крупным рогатым скотом, дичью и т. Д.; Наша одежда в основном изготавливается из хлопка, льна, шерсти, шкур, выращенных аналогичным образом. Минералы и металлы добываются путем углубления карьеров в земную кору. Реки, озера, моря и океаны - немалый источник богатства: они дают пищу, нефть, китовый ус, тюленью шкуру и тому подобное. Мы не можем производить никаких товаров, если у нас нет материала для обработки; чтобы изготовить булавку, мы должны добывать медь, цинк и олово в рудниках; для ленты требуются шелк и красители; все, к чему мы прикасаемся, чем пользуемся, что едим и пьем, содержит вещество, так что мы всегда должны начинать с поиска подходящих материалов.

Также обычно мы хотим чего-то большего, чем материя; мы хотим силы, которая помогла бы нам переносить сырой материал и обрабатывать его. Люди, естественно, хотят избежать утомления, работая собственными руками и ногами, и поэтому они строят ветряные мельницы, чтобы молоть зерно, корабли для перевозки товаров, паровые машины для перекачки воды и для выполнения всех видов тяжелой работы. Из земли, или, как мы говорим, из Природы, мы получаем как материалы для богатства, так и силу, которая помогает нам превращать материалы в богатство. Все, что таким образом обеспечивает нас первым необходимым для производства, называется **естественным агентом**, то есть чем-то, что действует за нас и помогает нам (лат. *agens*, действующий). Среди природных агентов **земля**, безусловно, является наиболее важной, потому что, когда она обеспечена обильным солнечным светом и влагой, ее можно возделывать и получать все виды сельскохозяйственных культур. Соответственно, экономисты часто говорят о земле, хотя их замечания действительно применимы также к скалам и рекам. Три четверти всей поверхности земного шара покрыто морями; но это огромное пространство соленой воды не дает большого богатства, за исключением китов, тюленей, морских водорослей и нескольких других видов животных и растений. Следовательно, когда мы говорим о земле, мы действительно имеем в виду любой источник материалов — любой природный агент, и мы можем сказать, что

земля = источник материалов = природный агент.

18. Труд. Однако нет ничего более очевидного, чем то, что природные факторы сами по себе не создают богатства. Человек погиб бы в самом плодородном месте, если бы не позаботился о том, чтобы присвоить себе окружающие его вещи. Плоды, растущие в диком виде на деревьях, должны быть сорваны до того, как они станут богатством, а дичь должна быть поймана до того, как ее можно будет приготовить и съесть. Мы должны затратить много труда, если хотим иметь удобную одежду, дома и регулярные запасы пищи; соответствующие материалы должны быть постепенно собраны, сформованы и изготовлены. Таким образом, количество богатства, которое люди могут получить, в гораздо большей степени зависит от их активности и умения трудиться, чем от изобилия материалов вокруг них.

Как уже отмечалось, Северная Америка - очень богатая страна, содержащая множество прекрасной почвы, пластов угля, металлических жил, рек, полных рыбы, и лесов из отличной древесины, короче говоря, всего необходимого в плане материалов; и все же американские индейцы жили на этой земле тысячи лет в большой бедности, потому что у них не было знаний и упорства, которые позволили бы им должным образом трудиться и производить богатство из

природных ресурсов. Таким образом, мы ясно видим, что для производства богатства необходим умелый, разумный и регулярный труд.

19. Столица. Для того чтобы мы могли производить много богатства, нам требуется нечто дополнительное, а именно **капитал**, который поддерживает рабочих, пока они заняты своей работой. Люди должны получать пищу один раз в день, не говоря уже о двух или трех раз; если же у них нет под рукой запасов еды, они должны немедленно идти и добывать ее наилучшим доступным им способом, опасаясь умереть с голоду. Они должны добывать корни, или собирать семена травы, или ловить диких животных — если смогут. Работая таким образом, они обычно затрачивают много труда при очень незначительном результате; австралийским аборигенам иногда приходится срубить большое дерево каменными топорами, что является очень тяжелой работой, чтобы поймать одного-двух опоссумов. У людей, которые живут таким образом впроголодь, нет ни времени, ни сил позаботиться о том, чтобы добыть еду и одежду самым простым способом. Требуется много труда, чтобы вспахать землю, вспахать ее и засеять кукурузой, помимо ограждения; когда все это сделано, необходимо подождать шесть месяцев, прежде чем можно будет собрать урожай. Конечно, количество получаемой таким образом пищи велико по сравнению с затратами труда, но дикие индейцы и другие невежественные племена людей не могут ждать, пока вырастет кукуруза; бедным австралийским аборигенам приходится каждый день собирать семена травы или находить червей и опоссумов.

Есть хорошая японская поговорка, которая гласит: "Выкопай колодец до того, как почувствуешь жажду", и, очевидно, это очень желательно сделать. Но у вас должен быть капитал, на который можно жить, пока вы копаете колодец. Точно так же почти каждый способ получения богатства без чрезмерного труда требует, чтобы у нас был запас пищи, которым мы могли бы прокормиться, пока мы работаем и ждем, и **этот запас называется капиталом**. В отсутствие капитала люди постоянно сталкиваются с трудностями и угрозой голодной смерти. В первом из своих рассказов по политической экономии, который называется "Жизнь в дикой природе", мисс Мартино прекрасно описала положение поселенцев на мысе Доброй Надежды, которые, как предполагается, подверглись нападению бушменов и лишились своего основного капитала. Она показывает нам, как трудно добыть какую-либо еду или выполнить какую-либо полезную работу, потому что заранее требуется что-то еще - какой-то инструмент, или материал, или, по крайней мере, время на его изготовление. Но нет времени что-либо готовить, потому что все внимание должно быть уделено поиску убежища на ночь и чего-нибудь на ужин. Каждый, кто хочет понять необходимость капитала и то, как капитал служит нам, должен прочитать этот рассказ мисс Мартино, а затем перейти к другим ее рассказам о политической экономии.

Мы вряд ли можем сказать, что капитал так же необходим для производства, как земля и труд, по той причине, что капитал должен был быть продуктом земли и труда. Действительно, всегда должен быть небольшой капитал, даже если это всего лишь последний прием пищи в желудке, прежде чем мы сможем производить больше. Но бесполезно пытаться точно сказать, как начался сбор капитала, потому что это началось в детстве мира, когда мужчины и женщины жили скорее как дикие животные, чем как мы живем сейчас. Несомненно то, что мы не можем иметь буханок хлеба, ножей и вилок, а также согреваться одеждой и кирпичными домами, если у нас нет запаса капитала, на который можно жить, пока мы производим все эти вещи. **Таким образом, капитал необходим не столько для того, чтобы мы работали, сколько для того, чтобы мы работали экономно и с большим успехом.** Мы можем назвать это вторичным

требованием, и лучше всего было бы сформулировать требования производства таким образом
—

Основные требования... {натуральный агент.
{труд.

Вторичный реквизит... капитал.

20. Как сделать труд наиболее продуктивным. Великая цель должна состоять в том, чтобы сделать труд как можно более производительным, то есть получить как можно больше богатства, затратив разумное количество труда. Чтобы сделать это, мы должны позаботиться о том, чтобы трудиться наиболее благоприятным образом, и нетрудно увидеть, что мы должны трудиться

- (1) **В лучшее время;**
- (2) **В лучшем месте;**
- (3) **Наилучшим образом.**

21. Работайте в лучшее время. Конечно, мы должны делать что-то тогда, когда это наиболее легко сделать и когда мы, вероятно, получим наибольшую отдачу от нашего труда. Рыболов отправляется к реке ранним утром или вечером, когда клюет рыба; фермер заготавливает сено, пока светит солнце; мельник мелет зерно, когда дует свежий бриз или река полноводна; а шкипер выходит в море, когда ветер и прилив благоприятствуют ему. Благодаря многолетнему опыту фермеры выяснили, что лучшее время года для выполнения любого вида работ: семена сеют осенью или весной; навоз вносят зимой, когда земля промерзла; чинят изгороди и каналы, когда больше нечего делать, а урожай собирают как раз тогда, когда он созрел и стоит хорошая погода. Норвежские крестьяне усердно работают весь день в июле и августе, чтобы скосить как можно больше травы и заготовить как можно больше сена. Тогда они никогда не думают о древесине, потому что знают, что в течение долгой зимы у них будет достаточно времени, чтобы срубить деревья; и когда снег заполнит все впадины в склонах гор, они могут легко перетащить деревья к рекам, которые после таяния снега поднимаются во время паводков, и без дальнейшего труда унести бревна в города и порты. Хорошее правило - не делать сегодня того, что нам, вероятно, будет легче сделать завтра; но еще лучшее правило - не откладывать на завтра то, что нам будет легче сделать сегодня. Однако для того, чтобы мы могли ждать и выполнять каждый вид работы в наилучшее время, у нас должен быть достаточный **капитал** на который мы могли бы жить в это время.

22. Работайте в лучшем месте. Опять же, мы должны выполнять любую работу в наиболее подходящем для этого месте, которое мы можем получить в свое распоряжение. Во многих случаях это настолько очевидно, что замечание кажется абсурдным. Сажает ли кто-нибудь фруктовые деревья на морском песке или сеет кукурузу среди камней? Конечно, нет, потому что результата не было бы. Никто не настолько глуп, чтобы тратить свой труд там, где он был бы полностью потрачен впустую. В других случаях это вопрос степени; здесь может быть какой-то продукт, но там его было бы больше. На юге Англии виноградные лозы можно выращивать на открытом воздухе, и в прежние времена вино производили из винограда, выращенного в Англии. Но виноградные лозы растут гораздо лучше на солнечных холмах Франции, Испании и

Германии, и вино, которое там можно производить с теми же затратами труда, гораздо обильнее и гораздо лучшего качества. Тогда тем, кто хочет производить вино, было бы гораздо лучше переехать на континент или, что еще лучше, позволить французам, испанцам и немцам производить вино для нас. В Англии хорошая почва и влажный климат, подходящие для выращивания травы, и лучшее, что могут сделать наши фермеры, - это разводить скот и производить много молока, масла и сыра.

Для того, чтобы мир мог стать как можно более богатым, каждая страна должна уделять свое внимание производству того, что она может производить наиболее легко в ее нынешних обстоятельствах, получая другие товары в обмен на внешнюю торговлю. Соединенные Штаты могут выращивать бесконечное количество хлопка, кукурузы, бекона, мяса, фруктов, нефти, помимо большого количества золота, серебра, меди, железа и других полезных ископаемых. Австралия, Новая Зеландия и Южная Африка будут поставлять много шерсти, шкур, сахара, мясных консервов, помимо золота, меди и алмазов. В тропической Африке есть пальмовое масло, слоновая кость, тиковое дерево, камедь и т.д. Южная Америка изобилует скотом, от которого мы получаем жир, шкуры, кости, рога, говяжью эссенцию и т.д. Китай поставляет нам огромное количество чая, в дополнение к шелку, имбирю и многим другим второстепенным товарам. Индия поставляет хлопок, индиго, джут, рис, семена, сахар, специи и все виды других продуктов. В каждой части мира есть товары, которые она может производить лучше, чем другие страны, и если бы люди и правительства были мудры, они позволили бы торговле быть как можно более свободной, чтобы каждая вещь производилась там, где ее производство требует наименьших затрат труда.

23. Работайте наилучшим образом. Какого бы рода промышленность ни велась в том или ином месте, мы должны, в-третьих, заботиться о том, чтобы каждый рабочий работал наилучшим образом, чтобы не тратить свой труд впустую и не допускать ошибок. Существует много различных способов выполнения одной и той же работы, и для того, чтобы он мог выбрать лучший, работник должен быть умным и умелым, или же им должен руководить какой-то человек, обладающий знаниями и умениями. Более того, должно быть, как мы увидим, большое разделение труда, чтобы каждый человек выполнял ту работу, с которой он может справиться лучше всего. Тогда нам нужно...

(1) **Наука,**

(2) **Разделение труда.**

24. Потребность в науке. Для того чтобы он мог использовать свой труд с наибольшей пользой, необходимо, чтобы рабочий был не просто умелым, то есть сообразительным, и практиковался в ручной работе, но чтобы он также руководствовался научным знанием вещей, с которыми он имеет дело. Знание природы состоит в значительной степени в понимании **причин вещей**, то есть в знании того, какие вещи должны быть соединены вместе, чтобы были произведены определенные другие вещи. Таким образом, паровая машина появилась благодаря открытию, что если приложить тепло к воде, то в результате пар расширяется с большой силой, так что топка, уголь, котел и вода являются источниками силы. Таким образом, всякий раз, когда мы хотим выполнить какую-либо работу, мы должны начинать с изучения, если это возможно, причин, которые приведут к ее наиболее легкому и обильному выполнению. Благодаря знанию мы часто будем избавлены от большого количества ненужного труда.

Как объяснил сэр Джон Гершель, наука иногда показывает нам, что **то, что мы хотим сделать, на самом деле невозможно**, как, например, изобрести вечный двигатель, то есть машину, которая движется сама по себе. В других случаях наука учит нас, что **способ, которым мы пытаемся что-то создать, совершенно неправильный**. Так, кузнецы привыкли думать, что лучший способ выплавки чугуна в доменной печи - это обдув печи холодным воздухом; наука, однако, показала, что воздух, подаваемый в печь, должен быть не холодным, а как можно более горячим. С другой стороны, наука часто позволяет нам **выполнять нашу работу с большой экономией труда**. Лодочник или баркасист заботится о том, чтобы узнать состояние прилива, чтобы прилив был в его пользу при совершении любого путешествия. Метеорологи уже подготовили карты океанов, показывающие капитану, где он найдет ветры и течения, наиболее благоприятные для быстрого плавания. Наконец, **наука иногда приводит нас к открытию удивительных вещей, которые мы иначе не сочли бы возможными**; достаточно упомянуть открытие фотографии и изобретение телеграфа и телефона. Без сомнения, можно сказать, что все величайшие усовершенствования в промышленности — большая часть того, что стремится поднять человека над положением грубых животных, — происходят из науки. Поэт Вергилий был прав, когда сказал: "**Счастлив тот, кто знает причины вещей.**"

ГЛАВА IV.

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА.

25. Как возникает разделение труда. Когда несколько рабочих заняты на какой-либо работе, мы обнаруживаем, что каждый человек обычно берет на себя одну часть работы, а остальные части работы оставляет своим товарищам. Люди постепенно распределяются по различным профессиям, так что вся работа, выполняемая в любом месте, подразделяется на множество занятий или ремесел. Такое разделение труда встречается во всех цивилизованных странах и более или менее во всех общественных состояниях, которые не являются просто варварскими. В каждой деревне есть мясник и пекарь, кузнец и плотник. Даже в отдельной семье существует разделение труда: муж пашет или рубит лес; жена готовит, управляет домом, прядет или тклет; сыновья охотятся или пасут овец; дочери нанимаются доярками. Есть популярное двустишие, в котором говорится —

"Когда Адам копал, а Ева размножалась,
Кто тогда был джентльменом?"

Это, по-видимому, отражает тот факт, что такое разделение труда существовало в очень ранние времена, еще до появления джентльменов.

В наше время разделение труда чрезвычайно усложнилось: в каждом городе и деревне не только есть свои торговцы, ремесленники и мужчины, занимающие разные должности и занимающие разные занятия, но и в каждом районе есть свои особые производства. В одном месте производятся хлопчатобумажные изделия; в другом - шерстяные; в других частях страны производятся лен, джут, шелк. Железо производят в Стаффордшире, Кливленде, Южном Уэльсе и Шотландии; медь плавят в Южном Уэльсе; посуду выпекают в гончарных мастерских; чулочно-носочные изделия производятся в Ноттингеме и Лестере; постельное белье шьют на севере

Ирландии; и так далее. На каждом отдельном заводе, опять же, существует разделение труда; есть управляющий, главный клерк, помощники клерков; мастера разных отделов, табельщик, машинист и кочегары, простые рабочие, возчики, мальчики на побегушках, носильщики и т. Д., Все в дополнение к фактическим механикам различных видов и рангов, которые выполняют основную работу. Таким образом, разделение труда распространяется на все общество, от королевы и ее министров до мальчика на побегушках или уличного мусорщика.

26. Адам Смит о разделении труда. Есть много способов, которыми мы выигрываем от разделения труда, но Адам Смит так превосходно подошел к этому вопросу, что нам лучше, в первую очередь, рассмотреть его точку зрения на этот вопрос. Существует, как он считал, три способа, которыми преимущество возникает в результате разделения труда, а именно:

- (1) Повышение ловкости у каждого конкретного рабочего.
- (2.) Экономия времени, которое обычно теряется при переходе от одного вида работы к другому.
- (3) Изобретение большого количества машин, которые облегчают и сокращают труд и позволяют одному человеку выполнять работу многих.

Не может быть никаких сомнений в **повышении ловкости**, которое возникает в результате практики. Любой, кто пытался подражать жонглеру или играть на пианино, не научившись этому, знает, насколько нелепо он терпит неудачу. Никто не смог бы выполнять работу стеклодува без длительной практики. Даже если человек может выполнять работу каким-то образом, он будет выполнять ее гораздо быстрее, если будет делать это часто. Адам Смит утверждает, что если бы кузнецу пришлось делать гвозди, не будучи приученным к этой работе, он бы делал не более 200 или 300 плохих гвоздей в день. Попрактиковавшись, он мог бы научиться делать 800 или 1000 гвоздей в день; но мальчики, приученные к ремеслу гвоздильщика, могут изготовить 2300 гвоздей того же вида за одно и то же время. Но нет нужды приводить много примеров: все, что мы видим хорошо или быстро сделанным, было сделано людьми, которые потратили много времени и усилий на изучение и практику этой работы.

Во-вторых, **теряется много времени, когда человек переходит с одного вида работы на другой** много раз в день. Прежде чем вы сможете что-то сделать, вы должны иметь под рукой все необходимые инструменты и материалы; например, когда вы закончите одну коробку, вы все готовы изготовить другую с меньшими хлопотами, чем первую; но если вам нужно уйти и заняться чем-то совсем другим, например, починить пару ботинок или написать письмо, нужно подготовить другой набор инструментов. Человек, как считал Адам Смит, немного ленив, переходя от одного вида занятий к другому, и если это происходит часто, он, вероятно, станет ленивым.

В-третьих, Смит утверждал, что **разделение труда приводит к изобретению машин**, которые сокращают труд, потому что люди, по его мнению, с гораздо большей вероятностью обнаружат простые методы достижения цели, когда все их внимание направлено на эту цель. Но представляется сомнительным, насколько это правильно. Рабочие время от времени изобретают какой-нибудь способ уменьшить свой труд, и таким образом было сделано несколько важных изобретений. Но, как правило, разделение труда приводит к изобретательству, потому что оно позволяет изобретательным людям сделать изобретательство своей профессией. Величайшие изобретатели, такие как Джеймс Уатт, Брама, Фултон, Робертс, Нэсмит, Хоу, Фэрберн, Уитворт, Стивенсоны, Уитстоун, Бессемер, Сименс, не пришли к

изобретательству способом, описанным Адамом Смитом, но развили в себе подлинного гения путем тщательного изучения и долгой практики в конструировании механизмов. Но разделение труда в значительной степени способствует изобретательству, поскольку оно позволяет каждой фабрике внедрять определенные виды оборудования. В Англии разделение труда постоянно становится все более и более мелким, и нередко можно обнаружить, что все поставки какого-либо товара производятся на одной мануфактуре, которая затем может позволить себе иметь набор машин, изобретенных специально для производства этого одного товара. В еще большей степени это относится к крупным мануфактурам Соединенных Штатов.

Теперь я опишу четыре других способа, которыми за счет разделения труда достигается значительная экономия труда, а именно:—

27. Увеличение числа услуг. Большое количество труда часто экономится за счет организации работы таким образом, чтобы рабочий мог обслуживать множество людей так же легко, как и одного. Если посыльный собирается отнести письмо на почту, он с таким же успехом может отнести и десяток. Вместо двадцати человек, каждый из которых несет свои письма, один посыльный может выполнить всю работу без лишних хлопот. Это объясняет, почему почтовое отделение может переслать письмо из любой части королевства в любую другую часть за пенни или даже полпенни. Существует так много людей, отправляющих и получающих письма, что почтальон обычно разносит их очень много и часто доставляет полдюжины сразу. Но было бы совершенно невозможно отправлять телеграммы так дешево, потому что каждое сообщение должно быть отдельно передано по проводам, а затем доставлено сразу специальным посыльным, который редко может доставить более одного сообщения одновременно. Архиепископ Уэтли отметил, что когда группа путешественников, исследующих новую страну, разбивает лагерь на ночь, они, естественно, разделяют работу: один ухаживает за лошадьми, другой распаковывает припасы, третий разводит костер и готовит ужин, четвертый ходит за водой и так далее. Было бы совершенно абсурдно, если бы дюжина путешественников в одном отряде разжигали дюжину отдельных костров и готовили дюжину отдельных блюд. Труд по разведению огня и приготовлению пищи на двенадцать персон не намного больше, чем выполнение того же самого для одного или двух. Есть много вещей, которые, если их однажды сделать, послужат тысячам или миллионам людей. Если человек получает важную информацию, например, о том, что над Атлантическим океаном надвигается шторм, он может предупредить целую нацию с помощью газет. Большое преимущество иметь метеорологическое бюро в Лондоне, где два или три человека тратят свой труд на изучение погоды по всей стране с помощью телеграфа и, таким образом, позволяют нам судить, насколько это возможно, о надвигающейся погоде. Это хороший пример **увеличения количества услуг**.

28. Размножение копий также является средством огромного увеличения продукта труда. Когда однажды предоставлены надлежащие инструменты и модели для изготовления вещи, иногда становится возможным продолжать размножать копии без особых дальнейших проблем. Вырезать плашки для чеканки медали или монеты - очень медленная и дорогостоящая работа; но когда уже готовы хорошие плашки, ими легко чеканить большое количество монет, а стоимость чеканки очень мала. Печатный станок, однако, является наилучшим случаем размножения копий. Переписать все пьесы Шекспира продавцу канцелярских принадлежностей обошлось бы более чем в двести фунтов, и каждый новый экземпляр стоил бы столько же, сколько первый. До изобретения книгопечатания книги переписывались таким

образом, и поэтому рукописные книги были очень дорогими, к тому же полными ошибок. Все пьесы Шекспира теперь можно купить за шиллинг, а любой из романов Уэверли - за шесть пенсов. Набор шрифта для большой книги и создание ее стереотипа может стоить несколько сотен фунтов; но когда это однажды сделано, могут быть выпущены сотни тысяч экземпляров, и стоимость каждого экземпляра немногим превышает стоимость бумаги и переплета.

Почти все обычные вещи, которыми мы пользуемся сейчас, такие как обычные стулья и столы, чашки и блюда, чайники, ложки и вилки и т.д., изготавливаются с помощью машин и являются копиями оригинального образца. Хороший стул можно купить за пять шиллингов или меньше, но если бы вы захотели купить стул нового образца, это стоило бы, возможно, в пять или десять раз дороже.

29. Личная адаптация. Еще одно преимущество разделения труда состоит в том, что при наличии множества различных профессий каждый человек может выбрать ту, для которой он лучше всего подходит — сильный здоровый человек становится кузнецом; более слабый работает на ткацком станке или шьет обувь; умелый человек учится на часовщика; самый невежественный и неумелый может найти работу по разбиванию камней или починке живой изгороди. Каждый человек, как правило, занимается тем ремеслом, в котором он может получить самую высокую заработную плату, и если ремесленник будет дробить камни или подметать улицы, это будет очевидной потерей мастерства. Теперь, чем больше разделение труда и чем обширнее становятся фабрики, тем больше шансов найти работу, соответствующую способностям каждого человека; умные рабочие выполняют работу, которую не может выполнить никто другой; у них есть обычные рабочие, которые помогают им в делах, не требующих навыков; мастера планируют работу и распределяют ее среди ремесленников; клерки, которые быстро ведут бухгалтерию, платят и получают деньги; управляющий фабрикой - изобретательный опытный человек, который может все свое внимание уделить руководству работой, заключению выгодных сделок или к изобретению улучшений в бизнесе. Таким образом, каждый занят тем, чтобы его труд был наиболее производительным и полезным для других людей и в то же время наиболее выгодным для него самого.

30. Местная адаптация. Наконец, разделение труда допускает местную адаптацию, то есть позволяет выполнять все виды работ в наиболее подходящем для этого месте. Мы уже узнали (с. 22, стр. 29), что каждый вид труда должен выполняться там, где он наиболее производителен; но этого нельзя добиться без разделения труда — так что, пока французы выращивают вино, ткнут шелк или производят *парижские изделия*, они покупают хлопок в Манчестере, пиво в Бертон-он-Тренте или уголь в Ньюкасле. Когда торговля свободна, а разделение труда совершенное, каждый город или район учится производить какой-либо товар лучше, чем в других местах: часы делают в Клеркенвелле; стальные ручки - в Бирмингеме; иголки - в Реддиче; столовые приборы - в Шеффилде; керамику - в Стоке; ленты - в Ковентри; стекло - в соборе Святой Елены; соломенные шляпки - в Лутоне; и так далее.

Не всегда возможно точно сказать, почему определенные товары производятся лучше в одном месте — например, шелка в Лионе - чем где-либо еще; но часто это так, и людям следует предоставить как можно большую свободу покупать те товары, которые им больше всего нравятся. Товары производятся для того, чтобы они могли доставлять удовольствие и быть полезными, а не для того, как мы увидим, чтобы заставлять рабочих усердно работать. Теперь, когда торговля оставлена свободной, это порождает разделение труда не только между городом

и деревней, графством и округом, но и между самыми отдаленными народами земли. Так создается то, что можно назвать **территориальным разделением труда**. Торговля между нациями является не только одним из лучших средств увеличения богатства и экономии рабочей силы, но и приближает нас к тому времени, когда все нации будут жить в гармонии, как если бы они были одной нацией.

31. Сочетание труда. Теперь мы видим, какие огромные преимущества возникают от того, что каждый человек досконально изучает какую-либо одну профессию. Это называется разделением труда, потому что оно разбивает работу на огромное количество различных операций; тем не менее, оно побуждает людей помогать друг другу и работать вместе над производством одних и тех же товаров. Таким образом, при производстве книги очень многие профессии должны помогать друг другу: наборщики отливают шрифт; механики изготавливают печатный станок; бумага производится на бумажном заводе; типографские краски готовятся на других предприятиях; издатели организуют бизнес; автор предоставляет копию; наборщики устанавливают шрифт; читатель исправляет гранки; наборщики обрабатывают отпечатанные листы; затем есть еще переплетчики и книготорговцы, помимо множества других мелких профессий, которые поставляют инструменты, необходимые основным профессиям. Таким образом, общество подобно очень сложной машине, в которой есть огромное количество колес и колес внутри колес; каждая часть продолжает заниматься своим собственным делом и выполнять одну и ту же работу снова и снова. Существует то, что мы должны назвать **сложной организацией** (греч. ὄργανον - инструмент), то есть разные люди и разные профессии работают как инструменты друг друга, помогая в достижении конечного результата.

Но следует отметить, что никто не планирует эти системы разделения труда; действительно, мало кто знает, сколько существует профессий и как они связаны друг с другом. Говорят, что существует около тридцати шести различных видов занятий по изготовлению и соединению частей пианино; в часовом деле задействовано около сорока профессий; в хлопчатобумажном производстве насчитывается более ста профессий. Но часто создаются новые профессии, особенно когда происходит какое-либо новое открытие; таким образом, существует по меньшей мере шестнадцать различных профессий, связанных с фотографией или изготовлением предметов, необходимых фотографам; а железные дороги породили целый ряд профессий, которых не существовало пятьдесят лет назад. Эти сделки возникают без какого-либо Акта парламента, который их совершает или разрешает. Нет закона, который указывал бы, сколько должно быть профессий и сколько людей должно заниматься каждой профессией, потому что никто не может сказать, что будет востребовано в будущие годы. Все это происходит благодаря своего рода **социальному инстинкту**. Каждый человек берется за ту работу, которая, по-видимому, ему подходит и за которую лучше всего платят в данный момент.

Другой, совершенно иной вид сочетания труда возникает, когда люди договариваются помогать друг другу в выполнении одной и той же работы. Таким образом, матросы, тянущие одну и ту же веревку, объединяют свой труд вместе; в других случаях они несут одну и ту же лестницу, гребут в одной и той же лодке и так далее. В этом случае, как говорят, имеет место **простое совмещение труда**, потому что мужчины выполняют одинаковую работу. Когда мужчинам приходится выполнять разные операции, говорят, что существует **сложная комбинация труда**, например, когда один человек протыкает булавку, а другой делает головку. На борту судна

существует как простая, так и сложная комбинация. Когда несколько человек работают за одним и тем же кабезаном, комбинация проста, потому что один человек делает точно то же, что и другие. Но капитан, помощник капитана, рулевой, плотник, боцман и кок работают вместе в сложной комбинации, поскольку каждый выполняет свои собственные обязанности. Аналогично, в солдатской роте рядовые действуют сообща в простой комбинации, но у офицеров разных рангов есть разные обязанности, которые они должны выполнять, так что комбинация становится сложной. Люди, которые таким образом помогают друг другу, обычно способны выполнить гораздо больше работы, чем если бы они действовали порознь.

32. Недостатки разделения труда. Несомненно, есть некоторые недостатки, проистекающие из большого разделения труда, существующего сейчас в цивилизованных странах. Эти пороки не имеют никакого значения по сравнению с теми огромными благами, которые мы получаем; и все же полезно замечать их.

Во-первых, **разделение труда имеет тенденцию сужать власть человека**; он выполняет один вид работы настолько постоянно, что у него нет времени изучать и практиковать другие виды работы. Человек становится, как уже было сказано, ценнее лишь десятой части булавки; то есть есть люди, которые знают только, как сделать, например, головку булавки. Во времена римлян говорили: *не будь суровым*, пусть сапожник не выходит за рамки своего последнего. Когда человек, привыкший делать только булавки или обувь, отправляется в дальние западные штаты Америки, он обнаруживает, что не приспособлен для выполнения всех видов тяжелой работы, требуемой от поселенца. Бедный крестьянин из Норвегии или Швеции, который на первый взгляд кажется менее умным человеком, способен построить свой собственный дом, возделывать землю, ухаживать за своей лошадью и грубым способом изготовить собственные тележки, орудия труда и домашнюю мебель. Даже краснокожий индеец гораздо лучше способен позаботиться о себе в новой стране, чем образованный механик. Единственное, что следует сказать, это то, что опытный сапожник или механик любого рода должен стараться придерживаться ремесла, которому он так хорошо научился. Это несчастье как для него самого, так и для других людей, если он вынужден браться за работу, с которой не может справиться так хорошо.

Вторым недостатком разделения труда является то, что **торговля становится очень сложной, а при нарушении правил результаты оказываются губительными для некоторых людей.**

Каждый человек учится поставлять только определенный вид товаров, и если изменение моды или любая другая причина приводит к падению спроса на этот вид товаров, производитель остается в бедности до тех пор, пока не научится другому ремеслу. Когда-то пошив женских юбок с кринолином был крупным и прибыльным занятием; сейчас оно почти полностью прекратилось, и тем, кто обучался этому делу, пришлось искать другую работу. Но каждая профессия обычно хорошо обеспечена руками, идеально обученными этому делу, и новым рабочим, особенно старым, очень трудно освоить новую работу и конкурировать с теми, кто давно ею занимается. В некоторых случаях это удавалось сделать успешно; так, корнуолльские шахтеры, когда шахты в Корнуолле перестали приносить прибыль, пошли на угольные шахты, где очень требовалось больше добытчиков угля. Но, вообще говоря, в Англии очень трудно найти новую работу, и это веская причина, по которой профсоюзы не должны возражать против прихода новых людей в профессию, к которой они не были приучены.

Угольщики пытались не подпускать корнуоллских шахтеров к угольным шахтам. Чтобы сохранить как можно более высокую заработную плату, они позволяли другим людям голодать. Но это очень эгоистичный и вредный способ поведения. Если бы каждая профессия таким образом старалась держать всех других людей подальше, как если бы эта профессия была их собственной собственностью, то постоянно находилось бы множество несчастных людей, попадающих в рабочий дом не по своей вине. Поэтому очень важно сохранить за человеком право выполнять любую работу, которую он может получить. Это одно из первых и наиболее необходимых прав рабочего - трудиться любым честным способом, который он считает наиболее выгодным для себя. **Труд должен быть бесплатным.**

ГЛАВА V.

СБОЛЬШОЙБУКВЫ.

33. Что такое капитал? Теперь мы попытаемся понять природу **третьего необходимого элемента производства, называемого капиталом, который состоит из богатства, используемого для того, чтобы помочь нам производить больше богатства.** Всякий капитал - это богатство, но неверно, что всякое богатство - это капитал. Если у человека есть запас еды или запас денег, на которые он покупает еду, и он просто живет на это, не выполняя никакого труда, его запас не считается капиталом, потому что в это время он не производит богатства. Но если он занят строительством дома, или рытьем колодца, или изготовлением повозки, или производством чего-либо, что впоследствии сэкономит труд и принесет пользу, тогда его запас является капиталом.

Большое преимущество капитала заключается в том, что он позволяет нам выполнять работу наименее трудоемким способом. Если человек хочет донести воду из колодца до своего дома и у него очень мало средств, он может взять только ведро и нести каждое полное ведро отдельно; это очень трудоемко. Если у него больше капитала, он может приобрести бочку и вкатить ее на тачку, что снимает большую часть веса; таким образом, он значительно экономит труд, затраченный на бочку и тачку. Если у него есть еще больший капитал, его лучшим способом будет проложить канал или даже протоку на всем пути от колодца до своего дома; это требует большого труда в то время, но, когда однажды это будет сделано, вода, возможно, будет стекать вниз под действием собственного веса, и всю оставшуюся жизнь он будет избавлен от необходимости носить воду.

34. Основной и оборотный капитал. Обычно говорят, что капитал - это либо основной, либо оборотный капитал, и мы должны очень тщательно изучить разницу между этими двумя видами. **Основной капитал** состоит из фабрик, станков, инструментов, кораблей, железных дорог, доков, повозок, экипажей и других вещей, которые служат долго и помогают работать. Действительно, она не включает в себя все виды фиксированного имущества. Церкви, памятники, картины, книги, декоративные деревья и т. Д. Служат долго, Но они не являются основным капиталом, потому что они не используются для того, чтобы помочь нам в производстве нового богатства. Они могут творить добро и доставлять удовольствие, и они составляют часть богатства королевства; но они не являются капиталом в соответствии с обычным использованием этого названия.

Оборотный капитал состоит из продуктов питания, одежды, топлива и других вещей, необходимых для поддержки работников, пока они заняты производительным трудом. Это называется циркуляцией, потому что длится недолго; картофель и капуста съедаются, и приходится выращивать новые; одежда изнашивается через несколько месяцев или год, и приходится покупать новую. Оборотный капитал, который сейчас находится в стране, - это не тот оборотный капитал, который был в стране два года назад. Но основной капитал почти не изменился: некоторые фабрики, возможно, были сожжены или выведены из строя; некоторые машины, возможно, пришли в негодность и были заменены новыми. Но эти изменения в основном капитале сравнительно невелики, тогда как весь или почти весь оборотный капитал изменяется каждый год или два.

Но факт заключается в том, что нам не так легко провести различие между основным и оборотным капиталами, как может показаться; могут существовать виды капитала, которые не являются ни полностью основным, ни полностью оборотным, а нечто среднее между этими двумя. Мука быстро съедается и становится оборотным капиталом. Мукомольная фабрика существует, возможно, пятьдесят лет и, безусловно, может быть названа основным капиталом; мешка муки хватает в среднем на десять лет. Является ли такой мешок основным или оборотным капиталом? Мне кажется, трудно сказать. В случае с железной дорогой уголь и масло, необходимые для двигателя, расходуются сразу и явно представляют собой оборотный капитал; железнодорожные вагоны служат около десяти лет, локомотивные двигатели - двадцать или более; железнодорожные станции служат по меньшей мере тридцать лет; нет причин, по которым мосты, туннели и насыпи при надлежащем уходе не могли бы прослужить сотни лет. Таким образом, мы видим, что **капитал - это в целом вопрос времени, и мы должны сказать, что капитал становится более фиксированным, поскольку он дольше сохраняется или продолжает приносить пользу; он находится в большем обращении пропорционально тому, что он быстрее изнашивается или разрушается, и, следовательно, требует более частой замены.**

35. Как добывается капитал. Капитал - это результат сбережений или воздержания, то есть его можно получить, только работая над созданием богатства, а затем не потребляя это богатство немедленно. Бедный дикарь, который вынужден каждый день тяжело трудиться из страха, что ему, возможно, придется остаться без пищи, не имеет капитала; но когда у него есть пища в руках и он может заняться изготовлением луков и стрел, облегчающих поимку животных, он вкладывает капитал в луки и стрелы. Всякий раз, когда мы работаем таким образом для достижения будущей цели, мы живем на капитал и инвестируем его. Воздержание (лат., *abs*, от *tenens*, удержание) состоит в воздержании от наслаждения чем-то, что мы произвели или могли бы произвести тем же трудом. **Сохранять** - значит сохранять что-то целым или нетронутым для использования в будущем; мы сохраняем это до тех пор, пока не потребляем. Если у меня есть запас муки и я ее съедаю, то мука заканчивается, и нельзя сказать, что я ее экономлю. Но если, поедая муку, я занят изготовлением плуга, или телеги, или любой другой прочной вещи, которая поможет мне в производстве, я превратил одну форму капитала в другую. Я мог бы есть муку в праздности, и в этом случае это не было бы капиталом. Но, поедая ее, я работал ради будущей цели. Говорят, что при этом я **инвестирую капитал**, что означает **превращать оборотный капитал в основной, или менее долговечный капитал в более долговечный.** Капитал, соответственно, инвестируется на более длительный или более короткий срок в зависимости от долговечности формы, в которую он инвестируется (лат., *vestire*, облачать). Хорошего плуга, возможно, хватит на двадцать лет; все это время владелец должен получать обратно за

счет его использования выгоду от труда и капитала, затраченных на его изготовление. Когда она изнашивается, он должен вернуть весь капитал, которого она стоила, с некоторой прибавкой или процентами. Капитал, вложенный в железнодорожные вагоны, должен окупаться в течение десяти лет эксплуатации вагонов в среднем.

Всегда можно сказать, что капитал, вложенный в какую-либо работу, состоит из заработной платы или того, что покупается на заработную плату. Таким образом, капитал, вложенный в железные дороги, на самом деле состоял из продуктов питания, одежды и других товаров, потребляемых рабочими, строившими железные дороги. Это правда, что также были необходимы инструменты, а также железные рельсы, шпалы, кирпичи и другие материалы, необходимые для работы. Но поскольку эти вещи ранее производились трудом, мы можем считать, что капиталом, действительно вложенным в них, была заработная плата рабочих, которые уже их изготовили. Таким образом, **когда мы возвращаемся достаточно далеко назад, мы всегда обнаруживаем, что вложенный капитал состоял из содержания рабочих.**

36. Вложение капитала. В отношении инвестирования капитала нам следует учитывать две вещи: **во-первых, количество капитала, и, во-вторых, продолжительность времени, на которое он инвестируется.** Одно и то же количество капитала будет удерживать на работе большее или меньшее количество людей, в зависимости от того, на более короткий или длительный период он инвестируется. Человеку, занимающемуся выращиванием картофеля, нужно ждать результата своего труда в среднем в течение одного года. Если его еда и одежда в течение одного года стоили тридцать фунтов, то капитала в тридцать фунтов достаточно, чтобы таким образом поддерживать его на работе. Трем мужчинам, выращивающим картофель, конечно, потребуется в три раза больше капитала, или девяносто фунтов стерлингов; десяти мужчинам потребуется триста фунтов стерлингов, и так далее в той же пропорции. Но при выращивании виноградных лоз необходимо подождать несколько лет после посадки лоз, прежде чем они начнут плодоносить. Предположим, что для этого потребуется пять лет ожидания, тогда рабочему потребуется 5 x 30, или сто пятьдесят фунтов капитала, прежде чем он сможет выращивать виноградные лозы. Трем виноградарям потребуется капитал размером 3 x 5 x 30, или четыреста пятьдесят фунтов; десяти мужчинам - капитал размером 10 x 5 x 30, или полторы тысячи фунтов, и так далее в соответствующей пропорции. Таким образом, мы ясно видим, что капитал, требуемый в любом виде промышленности, пропорционален числу занятых людей, а также продолжительности времени, в течение которого капитал остается запертым или инвестируется в среднем. Но нет никакого фиксированного соотношения между числом рабочих и капиталом, которого они требуют, — оно всецело зависит от продолжительности времени, в течение которого капитал оборачивается, то есть инвестируется и возвращается обратно. Бедный дикарь ухитряется прожить на капитал в несколько дней; картофелеводец - на годовой капитал. На современной ферме, в которой производится множество долговременных улучшений, количество требуемого капитала намного больше. Чтобы нанять людей на железную дорогу, требуется огромный капитал, потому что большая его часть в очень твердой и долговечной форме заложена в насыпи, туннели, станции, рельсы и паровозы.

37. Труд не может быть Капиталом. Нередко можно услышать, что **труд - это капитал бедняка;** а затем утверждается, что бедняк имеет такое же право жить на свой капитал, как и богатый человек на свой. И так оно и есть, если он может это сделать. Если рабочий может пойти и произвести какое-либо богатство и обменять его на еду и предметы первой необходимости, конечно, он может это сделать. Но, как правило, он не может этого сделать, не работая в

течение длительного времени, ожидая, пока продукция будет готова и продана. Для того чтобы сделать это, ему нужно нечто большее, чем его труд, а именно, его пища на данный момент, помимо материалов и инструментов. Они формируют необходимый капитал, и нет смысла называть рабочую силу капиталом, когда на самом деле это совсем другое дело. В других случаях я слышал, как говорят, что **земля - это капитал, интеллект - это капитал** и так далее. Все эти выражения вводят в заблуждение. Предполагаемый смысл, по-видимому, заключается в том, что некоторые люди живут на то, что они получают от земли или от интеллекта, в то время как другие люди живут на то, что они получают в виде процентов с капитала. Тем не менее, ни земля, ни интеллект не являются капиталом. Производство требует, как мы видели, трех различных вещей, а именно земли, труда и капитала; и есть большой вред в том, чтобы смешивать вещи вместе, давая им одно и то же название, когда это не одно и то же.

ГЛАВА VI.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БОГАТСТВА.

38. Как распределяется богатство. Мы узнали, что такое богатство, как его использовать и как его можно производить в наибольших количествах с наименьшими затратами труда, но нам еще предстоит перейти к более сложным разделам нашего предмета. Теперь мы должны попытаться разобраться, как распределяется богатство между теми, кто приложил руку к его производству. Необходимыми условиями производства, как мы видели, являются земля, труд и капитал; если бы все это поставлялось одним и тем же лицом, то, без сомнения, весь продукт должен был бы принадлежать ему, за исключением того, что берется правительством в качестве налогов. Но при таком состоянии общества, какое существует в настоящее время, рабочий редко владеет всей землей и капиталом, которыми он пользуется; он идет работать на ферму другого человека или на фабрику другого человека; он живет в доме другого человека и часто ест пищу другого человека; он извлекает выгоду из изобретений и открытий других людей; и он пользуется дорогами, железными дорогами, общественными зданиями и т. Д., оборудованными за счет общества.

Следовательно, производство богатства зависит не от воли и усилий отдельного человека, а от надлежащего объединения земли, труда и капитала различными лицами и классами лиц. Эти разные люди должны иметь свои доли произведенного богатства; если они поставляют что-то необходимое для производства, они могут заключить сделку и попросить больше или меньше продукции. Но **распределением богатства управляет не просто случай или каприз, и мы должны изучить естественные законы, в соответствии с которыми происходит распределение.** Мы должны выяснить, почему многие представители населения получают так мало, а некоторые - так много. Мужчины очень усердно работают на ферме и выращивают урожай; приходит землевладелец и забирает большую часть в качестве арендной платы, так что рабочим едва хватает на жизнь. Когда мы сможем понять, почему рабочий получает так мало в настоящее время, мы, возможно, увидим, как ему удавалось бы получать больше, но в любом случае мы увидим, что это во многом обусловлено законами природы.

Та часть нашего предмета, которую мы сейчас собираемся рассмотреть, называется **распределением богатства**, потому что она учит нас тому, как распределяется произведенное богатство (лат. *dis* - отдельно и *tribuere* - распределять) между рабочими, владельцами земли,

владельцами капитала и правительством. Часть, которую получает рабочий, называется **заработной платой**; доля землевладельца называется **рентой**; доля капиталиста - **процентами**; а правительство взимает **налоги**. Мы можем сказать, что, как общее правило, продукт труда делится на четыре части, которые можно показать таким образом:

продукция = заработная плата + рента + проценты + налоги.

39. Доля рабочего — Заработная плата. Следует тщательно помнить, что используемые здесь названия **заработной платы**, **ренты** и **процента** не совсем согласуются по смыслу с теми названиями, которые мы используем в повседневной жизни. Заработная плата, выплачиваемая рабочим, иногда превышает заработную плату, являясь частично процентами; рента почти всегда частично состоит из процентов; и то, что называется процентами, может в какой-то степени действительно быть заработной платой или рентой.

Под **заработной платой** в политической экономии мы подразумеваем не что иное, как то, что идет на оплату труда. Но у многих рабочих есть свои инструменты; у каменщиков есть полный ящик стамеск, молотков, правил и т. Д.; плотникам часто требуются рубанки и другие инструменты стоимостью в двадцать-тридцать фунтов; у изготовителя фортепиано иногда инструментов на семьдесят фунтов; даже садовникам нужны лопаты, грабли, тачка, коса или, возможно, косилка и каток. Все подобные инструменты представляют собой вложенный капитал, и на этот капитал необходимо выплачивать определенную сумму процентов. Производитель фортепиано может рассчитывать на пять фунтов стерлингов в год в качестве процентов на стоимость своих инструментов. Но истинная заработная плата - это то, что остается после выплаты таких процентов, и было бы уместно вычесть также то, что выплачивается правительству в качестве налогов.

40. Доля землевладельца — Рента, вторая часть продукта, означает в политической экономии то, что выплачивается за использование природного агента, будь то земля, залежи полезных ископаемых, реки или озера. Таким образом, арендная плата за дом или фабрику - это еще не вся арендная плата в нашем понимании этого слова. Капитал был затрачен на строительство дома или фабрики, и с этого капитала должны быть выплачены проценты; затем мы должны вычесть эти проценты из того, что обычно называется арендной платой, прежде чем мы сможем выяснить, что такое на самом деле рента. Арендная плата за землю в доме - это арендная плата, уплачиваемая за землю, на которой он стоит, и это будет более приближено к истинной арендной плате, за исключением процентов. Аналогично, обычная арендная плата фермы обычно включает проценты с капитала, потраченного на постройки фермы, дороги, ворота, заборы, канализацию и другие улучшения. Впоследствии мы точно узнаем, как возникает истинная рента.

41. Доля капиталиста. Надлежащей долей капиталиста является **процент**; но обычно это намного меньше того, что фактически остается в руках капиталиста. Бизнесом обычно занимается какой-нибудь капиталист, который арендует участок земли, строит фабрику, закупает оборудование, а затем нанимает людей для работы с оборудованием, выплачивая им заработную плату. Сам капиталист часто выступает в роли управляющего и работает каждый день почти столько же, сколько рабочие. Когда товары закончены и проданы, он оставляет себе все деньги, которые он получает за них; но тогда он уже выплатил крупную сумму в качестве заработной платы, пока товары производились; другая часть идет на оплату арендной платы за

землю, которую он нанял. Вычеркнув эти доли, должна остаться определенная **прибыль**, часть которой он использует для жизни. Но даже эта прибыль состоит не только из процентов на его капитал. Она должна включать также оплату его труда по надзору за бизнесом. Управляющий фабрикой редко прикасается к хлопку, льну, железу или другим материалам, которые производятся; тем не менее, он работает головой и пером, рассчитывая цены, по которым он может производить товары, выясняя, где он может купить материалы дешевле всего, выбирая хороших рабочих, ведя правильную бухгалтерию и так далее. Тяжелый умственный труд на самом деле гораздо более труден и изматывает, чем физический труд; и, создавая хороший бизнес и проводя его через опасные времена, менеджеру приходится испытывать сильное беспокойство и умственную усталость. Таким образом, необходимо, чтобы успешный менеджер получал значительную долю произведенной продукции, чтобы этот труд стоил того, чтобы он отдавал его. Его доля называется **зарплатой суперинтенданта**, и, хотя обычно она намного больше, чем доля обычного рабочего, на самом деле это заработная плата того же характера.

Другая часть так называемой прибыли капиталиста должна откладываться в качестве **компенсации за риск**. В торговле всегда присутствует большая или меньшая неопределенность, и даже самый умелый и осторожный менеджер может потерять деньги из-за обстоятельств, которые он не контролирует. Иногда после строительства фабрики спрос на товары, которые он собирается производить, падает; иногда материалы невозможно купить; возможно, слишком поздно обнаруживается, что фабрика была построена в неподходящем месте; иногда рабочие также недовольны и отказываются работать за ту заработную плату, которую может позволить себе платить капиталист. Теперь, когда бы ни случалась какая-либо из этих ошибок или несчастий, в основном страдает капиталист, потому что он теряет большую сумму денег, на которые в противном случае он мог бы жить безбедно. Иногда люди, которые усердно работали всю свою жизнь и постепенно разбогатели, в конце концов снова теряют все свое богатство из-за какой-то ошибки суждения или какого-то несчастного случая, произошедшего не по их вине.

Таким образом, у капиталиста должен быть какой-то стимул идти на эти неприятные риски; ссужая свой капитал правительству, он мог бы получать за него проценты и быть почти уверен, что не проиграет. Таким образом, если он вкладывает их в торговлю и рискует понести убытки, он должен получить компенсацию за этот риск. Этого должно быть, по крайней мере, достаточно для того, чтобы прибыль успешного предприятия уравновесила убытки неудачливых, так что в среднем капиталисты будут получать проценты с капитала и заработную плату управляющих без потерь. Тогда мы можем сказать, что...

прибыль = заработная плата управляющего + проценты + компенсация за риск.

42. О процентах. То, что выплачивается за использование капитала в целом, помимо того, что причитается за хлопоты и риск лицу, ведущему бизнес, называется **процентами**. Этот процент, конечно, будет больше или меньше в зависимости от того, больше или меньше величина капитала; он также будет больше или меньше в зависимости от того, используется капитал в течение более длительного или более короткого времени. Таким образом, норма процента всегда устанавливается пропорционально сумме капитала и времени; *пять процентов в год* означает, что на каждые сто фунтов капитала выплачивается пять фунтов в течение каждого года, в течение которого используется капитал, и в той же пропорции в течение более длительного или более короткого периода времени.

Процентные ставки, фактически выплачиваемые в бизнесе, очень сильно различаются - от одного или двух процентов. до пятидесяти процентов. и более. Когда ставка превышает пять или шесть процентов, это будет в какой-то степени не настоящий процент, а компенсация за риск полной потери капитала. Чтобы узнать истинную среднюю норму процента, мы должны выяснить, сколько платят за деньги, одолженные тем, кто уверен в их возврате и кто отдает имущество в залог, чтобы не было никаких сомнений по этому поводу. Представляется вероятным, что истинная средняя норма процента в Англии составляет в настоящее время около четырех процентов, но она варьируется в разных странах и в Англии и Голландии ниже, чем где-либо еще. В Соединенных Штатах этот показатель, вероятно, составляет шесть или семь процентов.

Самый важный факт о **процентах** заключается в том, что **они одинаковы в одном бизнесе и в другом**. Нормы прибыли очень сильно различаются, это правда, но это происходит потому, что работа надзирателя отличается или потому, что в одной отрасли больше риска, чем в другой. Но истинный интерес один и тот же, потому что капитал, предоставляемый займам в форме денег, может быть предоставлен для одной отрасли так же легко, как и для другой. В обратном капитале нет ничего, что подходило бы ему для одной отрасли больше, чем для другой: соответственно, он будет предоставлен займам той отрасли, которая предлагает лишь немногим больший процент, чем другие отрасли. Таким образом, **существует постоянная тенденция к равенству интересов во всех отраслях промышленности**.

ГЛАВА VII.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА.

43. Денежная заработная плата и реальная заработная плата. Заработная плата, как мы уже узнали, - это выплаты, получаемые рабочим в обмен на его труд. Не имеет значения, поступают ли эти платежи ежедневно, еженедельно, ежемесячно, ежеквартально или ежегодно. Садовнику-поденщику, возможно, платят каждый вечер; ремесленнику обычно платят в субботу или пятницу вечером, а иногда и раз в две недели; клерки получают зарплату ежемесячно; менеджеры, офицеры, секретари и другие получают зарплату ежеквартально, а иногда и раз в полгода. Когда заработная плата выплачивается ежемесячно или с более длительными интервалами, ее обычно называют **жалованьем** (латинское *salarium* - деньги, выдаваемые римским солдатам за соль); но если заработная плата выплачивается за труд и ни за что другое, она в точности такая же по своей природе, как заработная плата.

В предыдущей главе я сказал, что заработная плата состоит из доли продукта труда, земли и капитала; в предыдущем параграфе я говорил, что она состоит из платежей. Здесь возникает одна из величайших трудностей нашего предмета. На самом деле заработная плата, получаемая рабочими в наши дни, почти всегда состоит из денег. Человек, работающий на хлопчатобумажной фабрике, производит хлопчатобумажную пряжу; но он не получает в конце недели столько-то хлопчатобумажной пряжи; он получает столько-то шиллингов. Это гораздо удобнее, ибо если бы рабочий получил хлопчатобумажную пряжу или любой другой товар, который он производит, ему пришлось бы пойти и продать его, чтобы купить еду и одежду и оплатить арендную плату за свой дом. Таким образом, вместо получения действительной доли

продукта он получает от капиталиста столько денег, сколько должно быть равно по стоимости его доле.

Теперь мы увидим, что необходимо проводить различие между **денежной заработной платой** и **реальной заработной платой**. То, ради чего рабочий действительно работает, - это хлеб, одежда, пиво, табак или другие вещи, которые он потребляет; они составляют реальную заработную плату. Если он получает их больше, не имеет значения, получает ли он большую или меньшую денежную заработную плату; он не может ни есть деньги, ни использовать их каким-либо иным образом, кроме как тратить в магазинах. Если кукуруза или хлопок становятся дороже, заработная плата каждого рабочего действительно уменьшается, потому что он может купить меньше кукурузы или хлопка на свою денежную заработную плату. С другой стороны, все, что удешевляет товары, увеличивает реальную заработную плату рабочих, потому что они могут получить больше товаров в обмен на ту же денежную заработную плату. Люди привыкли слишком много думать о количестве шиллингов, которые они получают за день работы; они воображают, что, если они получают 25 процентов. более денежная заработная плата должна составлять 25 процентов. более состоятельные. Но это не обязательно так; ведь если цены на товары в среднем также выросли на 25 процентов, они на самом деле не станут ни богаче, ни беднее, чем раньше.

Теперь мы начинаем понимать, что повышение производительности труда действительно важно для всех. Ибо если что-либо, например хлопчатобумажную ткань, можно изготовить с меньшими затратами труда, то ее можно продать дешевле, и каждый может купить больше ее за те же деньги и, таким образом, быть лучше одетым. Если бы то же самое относилось и к другим товарам, так что белье, чулки, ботинки, кирпичи, дома, стулья, столы, часы, книги и т. Д. Производились бы в больших количествах, чем раньше, тем же трудом, каждый житель страны был бы лучше обеспечен вещами, которые он действительно желает иметь.

Несомненно, что **реального повышения заработной платы для широких слоев населения можно добиться, только удешевив работу**. Несомненно, торговец иногда выигрывает, когда товары, которыми он торгует, дорожают, но в той мере, в какой они дорожают, проигрывают все потребители товаров, потому что они могут наслаждаться меньшим количеством удобств и предметов первой необходимости. Но если товары производятся дешево, то от этого выигрывают все потребители, и, поскольку все люди являются потребителями, все выигрывают, поскольку они используют более дешевые изделия. Из этого также не следует, что ремесленники и торговцы страдают от удешевления товаров. Если благодаря какому-либо изобретению тем же трудом будет изготовлено гораздо большее количество продукции, ремесленник, вероятно, сможет продать свою долю продукции дороже, чем раньше, то есть его заработная плата вырастет, а не упадет из-за удешевления продукции. Торговец, опять же, может получать меньше на каждом отдельном предмете, который он продает, но он может продать намного больше, чем раньше, что его общая прибыль может увеличиться. Таким образом, результат, к которому мы приходим, заключается в том, что **любое увеличение производства и удешевление товаров идет на пользу обществу, и это истинный способ, которым люди становятся богаче**.

44. Как возникают различия в заработной плате. Очень важно правильно понимать причины больших различий, которые существуют между ставками заработной платы, выплачиваемой в различных профессиях. Некоторым работникам платят за день в сто или даже тысячу раз

больше, чем другим, и может показаться очень несправедливым, что между ними должны быть такие большие различия. Мы должны научиться видеть, что это необходимый результат различных характеров и способностей людей, частично проистекающий из реальной силы ума и тела, с которыми они родились, частично из возможностей образования и опыта, которыми им довелось воспользоваться. Нам часто говорят, что все люди рождаются свободными и равными; как бы это ни было с юридической точки зрения, в других отношениях это неверно. Один ребенок часто бывает сильным и дородным с самых ранних лет; другой - слабым и непригодным для тех же нагрузок. Имейте в виду, что есть еще более заметные различия.

Размеры заработной платы в различных сферах деятельности регулируются **законами спроса и предложения**, которые мы рассмотрим позже. Точно так же, как товары дорожают, когда их мало на рынке и требуется много, так и цена на человеческий труд повышается, когда требуется много какого-либо определенного вида, а получить можно мало. Не имеет большого значения, говорим ли мы о спросе на товары или о спросе на рабочую силу, которая необходима для производства товаров. Если требуется больше вещей определенного рода, то должно быть найдено больше людей, способных их производить. Если я покупаю барометр-анероид, я затрачиваю труд человека, способного изготовить такой барометр; если многим людям нравятся барометры-анероиды, и лишь немногие рабочие обладают необходимыми навыками для их изготовления, они могут запросить высокую цену за свой труд. Это правда, что люди, покупающие барометры, обычно не платят рабочим за их изготовление; человек с капиталом изготавливает барометры заранее и выставляет их в магазинах готовыми к продаже. Капиталист повышает заработную плату рабочих, но это только на несколько недель или месяцев, и в зависимости от того, высок или медленен спрос на барометры, он нанимает больше или меньше рабочих. Таким образом, **спрос на товары почти, хотя и не совсем, совпадает со спросом на рабочую силу**. Следует также учитывать прибыль капиталиста; но, за этим исключением, **ставки заработной платы регулируются теми же законами спроса и предложения, что и цены на товары**.

Таким образом, все, что влияет на количество людей, способных и желающих выполнять определенный вид работы, влияет на заработную плату таких людей. Таким образом, основным обстоятельством, определяющим заработную плату, является сравнительное количество людей, воспитанных с различной степенью силы, как физической, так и умственной. Большее число обычных людей, находясь в добром здравии, обладают достаточной силой рук и ног для выполнения обычной работы; следовательно, количество таких людей очень велико, и, если они не смогут приобрести какие-то особые знания или навыки, они не могут рассчитывать на высокую заработную плату. Карлики и великаны всегда встречаются гораздо реже, чем люди среднего роста; если бынашлась какая-нибудь важная работа, которую могли бы выполнять только карлики или великаны, они могли бы потребовать высокой оплаты. Карлики, однако, не представляют особой пользы, разве что выставляются в качестве диковинок; очень крупные сильные мужчины тоже, как правило, не представляют никакой особой пользы, потому что большая часть тяжелой работы сейчас выполняется машинами. Однако они все еще могут получать очень высокую заработную плату за рубку угля или литье чугуна в лужу, потому что это работа, требующая большой силы и выносливости, которую пока еще обычно не выполняют машины. Железные паддлеры иногда зарабатывают до 250 фунтов стерлингов в год.

Именно большие навыки и знания обычно позволяют мужчине получать большую заработную плату. Богатые люди любят получать все самое лучшее, и поэтому те немногие люди, которые

могут делать что-то наилучшим из возможных способов, могут запрашивать очень высокие цены. Почти каждый может плохо петь, но вряд ли кто-то может петь так же хорошо, как мистер Симс Ривз: таким образом, он может получать, возможно, 20 или 30 фунтов стерлингов за каждую песню, которую он поет. То же самое происходит с лучшими художниками, актерами, адвокатами, инженерами. Художник обычно является собственным капиталистом, поскольку он обеспечивает себя в течение многих месяцев или даже лет, пока пишет великую картину; если ему удастся сделать это превосходно, он может продать картину за тысячи фунтов, потому что есть много богатых людей, которые хотят обладать хорошими картинами.

45. Адам Смит о заработной плате. Однако существуют различные обстоятельства, которые приводят к тому, что заработная плата в любой конкретной сфере деятельности выше или ниже, чем в других сферах деятельности, и нам лучше обратить внимание на то, что сказал Адам Смит по этому поводу. Он упомянул пять основных обстоятельств, которые компенсируют низкую заработную плату в одних профессиях и уравнивают высокую заработную плату в других, а именно:

(1.) **Приятность или Нежелательность самих Занятий.** Если работа сама по себе сравнительно приятна, она привлекает многих, кто в противном случае не стал бы заниматься ею при нынешней заработной плате. Таким образом, офицеры армии и флота в среднем не очень высокооплачиваемы; но никогда не возникает никаких трудностей с поиском людей, желающих стать офицерами, потому что работа считается легкой, и с ней связаны честь и власть. С другой стороны, хороший мясник получает высокую зарплату, потому что его бизнес грязный, к тому же считается жестоким, а умного человека должен привлекать к нему хороший заработок.

(2.) **Легкость и дешевизна или Трудность и дороговизна обучения Профессии.** Это обстоятельство всегда имеет большое значение, потому что большая часть людей бедна и, следовательно, не в состоянии дать своим детям продолжительное хорошее образование. Таким образом, большая часть молодых людей, которые вырастают, пригодны только для обычных физических работ и поэтому получают низкую заработную плату. Чтобы освоить профессию, подобную профессии архитектора или инженера, необходимо заплатить высокую премию и стать учеником в хорошей конторе, а затем придется потратить много лет на практику и ожидание, прежде чем начнет приносить прибыль. Следовательно, несравнительно немногие, кто преуспевает в трудных профессиях, получают очень высокую заработную плату.

(3.) **Постоянство или непостоянство занятости.** Когда человек уверен в том, что он будет работать и ему будут регулярно платить круглый год, он обычно готов из-за этого согласиться на меньшую ставку заработной платы. Таким образом, нет ничего сложного в том, чтобы найти мужчин на должность полицейского примерно за 25 шиллингов в неделю; ибо, хотя им приходится дежурить по ночам, а их работа часто утомительна и неприятна, все же полицейские почти наверняка получают работу, если будут хорошо себя вести. Плотник или каменщик, напротив, иногда оказывается без работы и начинает беспокоиться о средствах содержания своей семьи. Каменщики, которые не могут работать в морозную погоду, конечно, должны получать более высокую заработную плату в остальное время года, чтобы составить хороший средний показатель. Портовые рабочие, которые являются просто сильными людьми без каких-либо особых навыков, получают большую заработную плату, когда торговля оживлена и в доки приходит много кораблей; в другое время, когда торговля идет вяло или когда встречные ветры не пускают корабли в порт, они часто впадают в нищету из-за отсутствия работы.

(4.) **Малое или Большое доверие, которое должно быть оказано тем, кто выполняет эти Обязанности.** Это обстоятельство существенно влияет на предложение людей, подходящих для определенных профессий. Человек не может рассчитывать получить работу в банке или ювелирном магазине, если у него нет хорошего характера. Нет ничего труднее, чем для человека, уличенного в нечестности, найти желаемую работу. Таким образом, хороший характер часто стоит больших денег. Честность, действительно, настолько распространена, что не только она требует высокой заработной платы; но это одно из необходимых условий. Самый умный человек никогда не стал бы менеджером крупного бизнеса, если бы были основания думать, что он совершил мошенничество.

(5.) Наконец, **вероятность или Невероятность успеха на работе сильно влияет на заработную плату тех, кто добивается успеха.** В некоторых случаях мужчина вряд ли может избежать успеха; если он однажды завербовался, его превращают в солдата, нравится ему это или нет. Почти все, кто становится клерками в банках, конторах или государственных учреждениях, также могут преуспеть в выполнении некоторой работы, необходимой в таких офисах. Соответственно, клерки редко высокооплачиваемы. Но из тех, кто становится адвокатами, лишь немногие обладают особыми знаниями, тактом и умением, необходимыми для достижения успеха; эти немногие добиваются очень больших успехов, а неудачникам приходится искать другую работу.

Некоторые профессии очень плохо оплачиваются, потому что ими могут заниматься люди, не справляющиеся с другой работой. Часто человек, освоивший какое-либо ремесло, обнаруживает, что он к нему непригоден; в других случаях наблюдается снижение спроса на товар, что вынуждает его производителей искать другую работу. Такие люди обычно слишком стары и слишком бедны, чтобы начинать все сначала и осваивать новое трудное ремесло. Таким образом, им приходится браться за первую попавшуюся работу. Образованные люди, не добившиеся успеха, становятся секретарями, агентами по продаже жилья, страховыми агентами, мелкими виноторговцами и тому подобное. Необразованным мужчинам приходится водить такси, или идти в армию, или дробить камни; бедные женщины становятся швеями или занимаются чарингом. Здесь мы снова видим необходимость предоставить каждому полную свободу заниматься любым ремеслом, которым он может заниматься; это не только вредно для общества, но и крайне несправедливо по отношению к людям, попавшим в беду, если они лишены работы из-за искусственных ограничений тех, кто уже занимается этими занятиями.

46. Что такое справедливая дневная заработная плата? Это любимая поговорка о том, что **человек должен получать справедливую дневную плату за добросовестную дневную работу; но это ошибочное высказывание.** На первый взгляд, ничто не может показаться более разумным и справедливым; но когда вы исследуете его значение, то вскоре обнаруживаете, что реального смысла вообще нет. Это равносильно просто утверждению, что **человек должен иметь то, что он должен иметь.** Нет никакого способа решить, какова справедливая дневная заработная плата. Некоторые рабочие получают всего шиллинг в день; другие два, три, четыре или пять шиллингов; некоторые получают целых десять или даже двадцать шиллингов в день; какая из этих ставок справедлива? Если это изречение означает, что все должны получать *одинаковую* справедливую заработную плату, то все различные характеры и способности людей сначала должны быть сделаны одинаковыми и в точности уравнены. Мы видели, что заработная плата меняется в соответствии с законами спроса и предложения, и до тех пор, пока рабочие различаются по квалификации, силе и виду товаров, которые они могут производить,

спрос на их продукцию должен быть разным. Соответственно, справедливого уровня заработной платы существует не более, чем справедливой цены на хлопок или железо. Все это вопрос сделки; тот, у кого есть зерно, или хлопок, или железо, или любой другой товар, находящийся в его распоряжении, поступает совершенно правильно, продавая его по лучшей цене, которую он может получить, при условии, что он не мешает другим людям продавать свои товары так, как они считают наилучшим. Таким образом, любой рабочий поступает совершенно правильно, продавая свой труд за самую высокую заработную плату, которую он может получить, при условии, что он не нарушает аналогичного права других рабочих продавать свой труд по своему усмотрению.

ГЛАВА VIII.

ПРОФСОЮЗЫ.

47. Цели профсоюзов. Рабочие обычно думают, что лучший способ повысить свой заработок - это создать профсоюзы и обязать своих работодателей платить более высокую заработную плату. **Профсоюз - это общество людей, принадлежащих к какому-либо одному виду торговли, которые соглашаются действовать сообща по указанию избранного ими совета и которые выделяют деньги на оплату расходов.** Некоторые профсоюзы сильно отличаются от других, и не все они хорошо или не все плохо организованы, так же как не все люди хорошо или не все плохо себя ведут. Более того, один и тот же профсоюз часто занимается разными видами бизнеса. Обычно они действуют как благотворительные или дружеские общества, то есть, если член профсоюза оплачивает свой абонемент, скажем, в размере одного шиллинга в неделю, вместе со вступительным взносом и другими мелкими платежами, он имеет право через некоторое время получать, скажем, двенадцать шиллингов в неделю в случае болезни; он возвращает стоимость своих инструментов, если они сгорели или потеряны; при увольнении с работы он будет получать, скажем, десять шиллингов в неделю в течение определенного периода времени; если ему так не повезло, что он случайно стал инвалидом, он получает хорошую сумму денег в качестве пособия по несчастному случаю; и когда он умирает, его хоронят за счет профсоюза. Все эти меры очень хороши, поскольку они страхуют человека от событий, которые обычно не находятся под его собственным контролем, и они предотвращают превращение рабочих в пауперов. Поскольку профсоюзы занимаются таким образом, невозможно не одобрить их очень горячо.

С другой стороны, профсоюзы могут позаботиться о своих членах, настаивая на том, чтобы работодатели делали свои предприятия полезными и безопасными. Если бы какой-нибудь рабочий пожаловался на то, что в цехах слишком жарко, или что машина опасна, или что шахта плохо вентилируется, его, вероятно, не послушали бы или велели бы заниматься своими делами. Но если все рабочие сразу подадут жалобу и дадут понять, что они не намерены продолжать работать, пока ситуация не улучшится, работодатель серьезно подумает над этим вопросом и сделает все разумное, чтобы избежать споров и неприятностей. Каждый имеет право хорошо заботиться о своей собственной жизни и здоровье и делать все как можно более удобным для себя. Поэтому мы не можем винить рабочих за то, что они обсуждают такие вопросы между собой и соглашаются на улучшения, которые они считают правильным требовать. Вполне естественно, что они так поступают.

Но никто не является абсолютно мудрым, и те, у кого не так много времени для получения знаний, изучения естественных наук и политической экономии, часто не видят последствий того, что они требуют. Они могут попросить о чем-то невозможном или обойдутся так дорого, что торговля вообще прекратится. Поэтому во всех подобных вопросах рабочие должны действовать осторожно, прислушиваясь к тому, что говорят их работодатели, и особенно обращая внимание на общественное мнение, потому что это мнение многих, которым нечего терять или приобретать в этом вопросе.

48. Регламентация рабочего времени. Обычно одним из основных предметов спора является количество часов в сутках, которые должен работать рабочий. В некоторых профессиях человеку платят по часам или за выполненную работу, так что каждый человек может работать дольше или короче, как ему заблагорассудится. Когда это так, каждый человек сам решает, что ему подходит, и никакой профсоюз не должен вмешиваться. Но на заводах, вообще говоря, не годится позволять людям приходить и уходить, когда им заблагорассудится; они должны работать, пока движутся двигатели и станки, и пока другие люди нуждаются в их помощи. Соответственно, кто-то должен решить, будет ли фабрика работать двенадцать, или десять, или девять, или восемь часов в день. Работодатель, как правило, предпочитает работать сверхурочно, потому что он получит больше работы и прибыли от своих зданий и машин, и ему самому обычно не нужно все время находиться на месте. Таким образом, представляется разумным, чтобы рабочие имели свое мнение и имели право голоса при принятии решения о том, как долго они будут работать.

Но рабочие, вероятно, ошибаются и воображают, что они могут получать столько же заработной платы за девятичасовую работу, сколько и за десятичасовую. Они думают, что работодатель может повысить цену на свой товар или что он вполне может позволить себе оплатить разницу из своей собственной большой прибыли. Но если верить политической экономии, заработная плата рабочих в действительности представляет собой стоимость произведенных товаров после уплаты необходимой земельной ренты и процента с капитала. Таким образом, если фабрики производят за девять часов меньше товаров, чем за десять, как это обычно бывает, то в долгосрочной перспективе нельзя получать столько заработной платы. С другой стороны, по мере совершенствования оборудования труд становится более производительным, и совершенно справедливо, что те, кто достаточно хорошо оплачивается, предпочитают, в разумных пределах, сокращать свои рабочие часы, а не увеличивать свой заработок. Этот вопрос зависит от многих соображений, и он не может быть решен в данном Учебном Пособии. Из чего я должен сделать вывод, так это то, что когда рабочие хотят сократить свои рабочие часы, они не должны требовать за день работы ту же заработную плату, что и раньше. Одно дело - сократить количество рабочих часов; другое дело - увеличить почасовую заработную плату, и хотя при некоторых обстоятельствах оба эти фактора могут быть справедливо востребованы, их не следует путать друг с другом.

49. Повышение заработной платы. Однако основной целью профсоюзов является повышение уровня заработной платы. Рабочие, по-видимому, верят, что, если они не будут заботиться, их работодатели заберут основную часть продукции и будут платить очень низкую заработную плату. Они думают, что капиталисты делают все по-своему, если за ними не следят постоянно и не заставляют платить из-за страха забастовок. Работодателей считают тиранами, которые могут делать все, что им заблагорассудится. Но это в целом ошибка. Ни один капиталист не может более года или двух получать необычную прибыль, потому что, если они это сделают,

другие капиталисты обязательно услышат об этом и попытаются поступить так же. Результатом будет то, что спрос на рабочих в этом виде торговли возрастет; капиталисты будут торговаться друг с другом за рабочих, и они, вообще говоря, не смогут получить достаточно без повышения уровня заработной платы.

Нет никаких оснований думать, что профсоюзы оказали какое-либо постоянное влияние на повышение заработной платы в большинстве профессий. Несомненно, заработная плата сейчас намного выше, чем тридцать или сорок лет назад; но в определенной степени это всего лишь повышение денежной заработной платы из-за обилия золота, обнаруженного в Калифорнии и Австралии. Остальную часть прироста можно легко объяснить значительными усовершенствованиями в машиностроении и общим процветанием страны. Несомненно также, что повышение заработной платы не ограничивается теми профессиями, в которых существуют профсоюзы; даже простые рабочие, у которых профсоюзов нет, получают значительно большую денежную заработную плату, чем раньше, а домашняя прислуга, которая никогда не бастует всем скопом, а просто покидает одно место, когда может найти лучшее, повысила свою заработную плату настолько, насколько любой профсоюз мог бы сделать это за них.

50. Забастовки и локауты. Говорят, что рабочие бастуют, то есть бастуют на работе, когда некоторые из них соглашаются вместе прекратить работу в определенный день у определенных работодателей, чтобы обязать этих работодателей платить более высокую заработную плату или каким-либо образом уступить их требованиям. Когда один или несколько работодателей внезапно полностью увольняют своих работников, чтобы заставить их снизить заработную плату или согласиться на какое-либо изменение работы, это называется **локаутом**, а **локаут - это почти то же самое, что забастовка работодателей**. Забастовки иногда длятся много месяцев, рабочие живут на те сбережения, которые у них есть, и на взносы, присылаемые им рабочими или профсоюзами в той же или других профессиях. В то же время работодатели теряют много денег из-за того, что их фабрики стоят на месте, и иногда они получают помощь от других работодателей.

В забастовке или локауте, если они проводятся должным образом, нет ничего юридически или морально неправильного. Человек, свободный от обещаний или контрактов, имеет право работать или не работать, как он считает нужным, то есть закон считает выгодным для страны в целом то, что люди должны быть свободны в этом. Точно так же работодатели вольны работать на своих предприятиях или нет так, как им нравится. На самом деле ни работодатели, ни наемные работники не должны разрывать обязательства; люди, которые пообещали работать до конца недели, конечно, должны это сделать; они не свободны, пока их обещание не будет выполнено. Опять же, никому не должно быть позволено внезапно прекращать работу таким образом, чтобы это подвергало опасности других людей. Машинисты и охранники в Америке иногда устраивают забастовку, когда поезд находится на полпути, и предоставляют пассажирам добираться до следующего города так, как они могут. Это немногим лучше непредумышленного убийства. Ни владельцам, ни рабочим газовых, водопроводных или любых других предприятий, от которых зависит жизнедеятельность населения, не должно быть позволено внезапно прекращать работу без предварительного уведомления. Безопасность населения является первоочередным соображением. Поэтому закон должен наказывать тех, кто совершает такие забастовки.

51. Общий эффект забастовок. В этой небольшой работе нет места подробно обсуждать этот вопрос, но у меня нет ни малейших сомнений в том, что **забастовки в целом приводят к полной потере заработной платы для тех, кто бастует, и для многих других.** Я считаю, что если бы в течение последних тридцати лет не было забастовок, заработная плата сейчас была бы в целом выше, чем сейчас, и было бы также предотвращено огромное количество потерь и лишений. Фактически, доктор Джон Уоттс из Манчестера в своем "Катехизисе заработной платы и капитала" показал, что даже успешная забастовка обычно приводит к убыткам. Он сказал: "С учетом случайных остановок, в большинстве регулярных сделок не будет более пятидесяти рабочих недель в году, и, следовательно, одна неделя будет составлять два процента. от года. Если забастовка на четыре процента. повышение заработной платы увенчается успехом через две недели, потребуется двенадцать месяцев работы по улучшенной ставке, чтобы наверстать упущенные две недели; а если забастовка на восемь процентов. если забастовка продлится четыре недели, то по истечении двенадцати месяцев рабочие не станут богаче; так что часто случается, что даже при успехе забастовки происходит еще один пересмотр заработной платы до того, как возмещается последний убыток; следовательно, успешная забастовка подобна успешному судебному процессу — только менее разорительна, чем неудачная ". Если мы вспомним, что значительная часть забастовок оказывается безуспешной, и в этом случае, конечно, все заинтересованные стороны просто терпят убытки; что в случае успеха повышение заработной платы, вероятно, могло бы быть постепенно достигнуто без забастовки; что потери от забастовок неограничиваются простой потерей заработной платы, но что также наносится ущерб бизнесу и капиталу работодателей, что, несомненно, в конечном итоге нанесет ущерб и работникам; невозможно сомневаться в том, что чистый результат забастовок - это безвозвратный убыток. Вывод, к которому я прихожу, заключается в том, что, **как правило, забастовка - это акт безрассудства.**

52. Запугивание при забастовках. Те, кто бастует на производстве, не имеют права препятствовать другим рабочим приходить и занимать их места. Если есть безработные, способные и желающие работать за более низкую заработную плату, то их трудоустройство пойдет на пользу всем, за исключением бастующих. Это вопрос спроса и предложения. Работодатель, вообще говоря, прав, добиваясь выполнения работы с наименьшими возможными затратами; и если имеется предложение рабочей силы по более низким ставкам заработной платы, с его стороны было бы неразумно платить более высокие ставки.

Но, к сожалению, те, кто бастует, часто пытаются убедить или даже напугать рабочих, чтобы они не приходили на их места. Это все равно что требовать права на торговлю в определенном месте, которого им не дает ни один закон и ни один принцип. Забастовка является правильной и законной только до тех пор, пока она является полностью добровольной со стороны всех заинтересованных лиц, отказывающихся работать. Когда забастовщик начинает угрожать или каким-либо образом мешать другим людям работать так, как им нравится, он совершает преступление, посягая на их законную свободу и в то же время нанося вред обществу. Люди вольны отказываться от труда, но абсолютно необходимо в то же время поддерживать свободу других людей трудиться, если они хотят. Те же соображения, конечно, применимы и к локаутам; ни один работодатель, который изолирует своих работников, не имеет никакого права запугивать или каким-либо образом обязывать других работодателей делать то же самое. Несомненно, между работодателями заключаются добровольные соглашения, и локауты организуются совместно, точно так же, как заранее организуются масштабные забастовки. Если какие-либо работодатели пойдут дальше этого и пригрозят причинить вред другим

работодателям, если те не присоединятся к локауту, они должны быть сурово наказаны. Но такие случаи происходят редко или вообще не происходят. Таким образом, забастовки и локауты уместны только как простые испытания, позволяющие установить, будет ли предоставлена рабочая сила при определенном уровне заработной платы или при определенных условиях.

Если рабочие убеждены, что их заработная плата слишком низкая, то забастовка покажет, так это или нет; если их работодатели обнаружат, что не могут найти одинаково хороших работников за ту же плату, им придется предложить больше; но если одинаково хороших работников можно получить по старой ставке, то это доказательство того, что забастовщики совершили ошибку. Их заработная плата была настолько хорошей, насколько того требовало состояние торговли. Все зависит от сделки, спроса и предложения. Те, кто бастует на работе, находятся в положении тех, кто, имея запас товара, отказывается продавать его, надеясь получить более выгодную цену. Если они совершат ошибку, они должны будут пострадать за это, а те, кто решит продать свой товар тем временем, получают выгоду. Но совершенно очевидно, что никогда не следует позволять одному владельцу товара запугивать других владельцев и препятствовать их продаже населению. Заслуживает рассмотрения вопрос о том, не следует ли запретить даже добровольные объединения дилеров, поскольку они часто немногим лучше заговоров с целью ограбления населения. Благо потребителей, то есть всего народа, - это то, на что мы всегда должны обращать внимание, и это лучше всего обеспечивается, когда люди действуют свободно и конкурируют друг с другом за продажу товаров по самым дешевым ценам.

53. Профсоюзные монополии. Нельзя отрицать, что в определенных профессиях мужчинам может в какой-то степени удаваться удерживать свою заработную плату выше естественного уровня благодаря профсоюзам. Заработная плата, как и цены на товары, регулируется законами спроса и предложения. Соответственно, если удастся сократить число производителей шляп, это сокращает количество шляп, которые могут быть изготовлены, повышает цены на них и позволяет производителям шляп требовать более высокую заработную плату, чем они могли бы получить в противном случае. Таким образом, многие профсоюзы пытаются ограничить производство, отказываясь принимать больше установленного числа подмастерьев и отказываясь работать с любым человеком, который не был приучен к этому ремеслу. Вполне вероятно, что там, где торговля невелика, а профсоюз силен, может быть достигнут некоторый успех. Торговля становится монополией и приносит более высокую заработную плату, заставляя других людей платить дороже за товары, которые они производят. Они взимают налог с остальной части нации, включая всех работников других профессий. Это насквозь эгоистичная и вредная вещь, и законы должны всеми разумными средствами препятствовать таким монополиям. Более того, монополия в долгосрочной перспективе чрезвычайно вредна для рабочего класса, потому что все отрасли пытаются имитировать те, которые успешны. Обнаружив, что у шляпников сильный профсоюз, сапожники, портные и швеи пытаются создать аналогичные профсоюзы и ограничить количество занятых. Если бы им это удалось, результат был бы абсурдным; **все они пытались бы стать богаче, разоряя друг друга.** Как я указывал в *Учебнике по логике* (раздел 177, стр. 117), это логическая ошибка, возникающая из-за путаницы между общим и собирательным термином. **Поскольку любая сделка, рассматриваемая отдельно, может стать богаче за счет налогообложения других сделок, из этого не следует, что все сделки, взятые вместе и выполняющие одно и то же действие, могут стать богаче.**

Без сомнения, работающие люди думают, что, когда им повышают заработную плату, эта прибавка идет из карманов их работодателей. Но обычно это полная ошибка; их работодатели не стали бы вести бизнес, если бы они не могли повысить цены на свои товары и таким образом получить обратно от покупателей увеличенную сумму, которую они выплачивают в виде заработной платы. Они даже захотят немного больше, чтобы компенсировать себе риск иметь дело с рабочими, которые периодически бастуют и таким образом прерывают работу. Именно потребители товаров в конечном итоге оплачивают возросшую заработную плату, и хотя богатые люди, без сомнения, оплачивают часть затрат, в основном именно работающие люди вносят свой вклад в повышение заработной платы некоторых представителей своего класса.

Общий результат профсоюзных монополий для самих трудящихся совершенно катастрофичен. Если один из ста или один из тысячи получает выгоду, остальные получают серьезный вред. Ограничения на работу, которые они устанавливают, как правило, удерживают людей от выполнения того, что они готовы делать. Счастливчики жиреют за счет тех, кого они прогоняют из-за нехватки работы, а забастовки и перебои в торговле, вызванные попытками сохранить монополии, уменьшают объем продукции, распределяемой в качестве заработной платы.

54. Профессиональные профсоюзы. Мы часто слышим, как судебные разбирательства профсоюзов отстаиваются на том основании, что юристы, врачи и другие профессионалы имеют свои общества, Судебные гостиницы или другие союзы, которые ничем не лучше профсоюзов. Это то, что можно назвать аргументом *tu quoque* (ты тоже). "Мы можем создавать союзы, потому что вы создаете союзы". В лучшем случае это слабый аргумент; один человек, действующий неразумно, не является оправданием для другого, поступающего точно так же. Я вполне готов допустить, что многие правила барристеров и солиситоров ничем не лучше правил профсоюзов. Что барристер должен начать быть барристером, съев определенные обеды; что он никогда не должен получать гонорар меньше определенной суммы; что он никогда не должен общаться с клиентом иначе, как через солиситора; что у старшего юрисконсульта всегда должен быть младший; и большинство правил так называемого **этикета** явно предназначены для увеличения прибыли юридической профессии. Многие организации такого рода нуждаются в реформировании. Но, с другой стороны, эти профсоюзы избегают многих ошибок профсоюзов. Нет ограничений на количество лиц, которые могут вступить в них; все люди с хорошим характером и достаточными знаниями могут стать барристерами и солиситорами. Более того, доступ к юридическим, медицинским и ряду других профессий все больше и больше регулируется экзаменами, которые предназначены исключительно для того, чтобы подготовить способных мужчин для службы обществу. В этих профессиональных союзах также не предпринимается никаких попыток помешать людям напрягаться настолько, насколько они могут, чтобы служить обществу в меру своих возможностей. Таким образом, эти профессиональные союзы свободны от *некоторых* пороков, порождаемых другими профсоюзами.

55. Ошибочность создания работы. Одно из самых распространенных и наихудших заблуждений, в которое впадают люди в политической экономии, состоит в том, чтобы воображать, что заработную плату можно повысить, выполняя работу медленно, так что потребуется больше рабочих рук. Рабочие думают, что они ясно видят, что чем больше людей требуется для выполнения работы, тем больше заработной платы должны выплачивать их работодатели и тем больше денег поступает от капиталистов рабочим. Таким образом, кажется, что любая машина, изобретение или новое устройство, которые выполняют работу быстрее, чем

раньше, имеют тенденцию снижать их заработок. Руководствуясь этой идеей, рабочие-каменщики отказываются (или в последнее время отказывались) поднимать кирпичи на верхние этажи здания с помощью веревки и лебедки; они предпочли старый, трудоемкий и опасный способ подъема кирпичей по лестницам в коробах, потому что тогда работа требовала больше рук. Точно так же кирпичники отказались использовать какое-либо оборудование; каменщики полностью отказались от придания камням формы и обработки с помощью машин; некоторые наборщики все еще возражают против работы в офисах, где используются наборные машины. Все они боятся, что если работа будет выполняться слишком легко и быстро, то они не будут востребованы; они думают, что людей будет больше, чем хватит спальных мест, и поэтому заработная плата упадет. Почти в каждом случае это абсурдная и самая досадная ошибка.

Несомненно, если люди настаивают на худшем способе выполнения работы после того, как был изобретен лучший, они могут получать плохую заработную плату и, возможно, в старости отправиться в рабочий дом. Таким образом, ручные ткачихи в Спиталфилдсе продолжали бы ткать вручную, вместо того чтобы учиться ткать на паровой тяге, и примерно то же самое происходит с ручными гвоздильщиками в Южном Стаффордшире. Но когда молодые работники той или иной профессии достаточно мудры и дальновидны, чтобы внедрить новое изобретение, как только оно окажется успешным, они никогда не пострадают и обычно получают от этого большую пользу. Швеи в Англии получали ужасающе низкую заработную плату до появления американских швейных машин, и они думали, что совсем умрут с голоду, когда ту же работу можно будет выполнять машиной в двадцать раз быстрее, чем вручную. Эффект, однако, был прямо противоположного рода. Те, кто не был достаточно молод, искусен или умен, чтобы научиться шитью на машинке, получали за ручное шитье более высокую заработную плату, чем они могли бы получать раньше. Канализационные машины зарабатывают еще больше, во многих случаях до 20 долларов в неделю. Объясняется это тем, что, когда работа дешевеет, люди хотят получать от нее гораздо больше. Когда шитье может выполняться так легко, в одежду вкладывается больше шитья, а поскольку одежда дешевеет, покупается больше. В то же время значительная часть шитья, отделки и подгонки не может быть выполнена с помощью машин, и это дает много работы тем, кто не умеет обращаться с машинами.

Если бы каменщики использовали станки для резки камня, они получили бы выгоду, как швеи, а не пострадали. Стоимость ручной резки камня сейчас настолько велика, что люди не могут построить много каменных зданий или использовать камень для отделки кирпичных зданий, если только они не состоятельные люди. Если бы обработка камня значительно удешевилась с помощью машин, использовалось бы гораздо больше камня, и каменщики, вместо того чтобы заниматься скучной работой по вырезанию плоских поверхностей, нашли бы много занятий в отделке, резьбе и оправке камней механической формы. Я нисколько не сомневаюсь, что, в дополнение к тем, кто занят работой с машинами, в конце концов, после всеобщего внедрения машин потребовалось бы больше каменщиков, чем раньше. С наборщиками текста произойдет то же самое, если они потратят время на новые машины для набора текста. Это правда, что человек с помощью хорошей машины может набирать типы в несколько раз быстрее, чем без нее. Но хотя таким образом можно было бы снизить заработную плату, выплачиваемую за установление определенного количества типов, было бы напечатано так много книг, брошюр, газет и документов различного рода, что недостатка в работе не ощущалось. Большая часть работы, такая как обоснование, исправление, оформление страниц и т.д., также не может быть выполнена машинами или нерентабельна, так что работы хватило бы даже для тех, кто не согласился бы работать с машинами.

Дело в том, что **заработная плата повышается за счет увеличения продукта труда, а не за счет уменьшения продукта**. Заработная плата всего работающего населения складывается из всего продукта, остающегося после вычета ренты, процентов и налогов. Люди получают высокую заработную плату в Ланкашире, потому что они используют прядельное оборудование, которое может выполнять огромное количество работы по сравнению с количеством занятых рук. Если бы они отказались пользоваться машинами, им пришлось бы прясть хлопок вручную, как бедным жителям Кашемира. Если бы в Англии не было никакой техники, мы почти все были бы такими же бедными, как недавно были сельскохозяйственные рабочие Уилтшира.

Люди упускают из виду тот факт, что **мы работаем не ради работы, а ради того, что мы производим своим трудом**. Сам труд - это неприятная цена, уплачиваемая за заработанную заработную плату, и эта заработная плата состоит из большей части стоимости произведенных товаров. Абсурдно предполагать, что люди могут стать богаче, имея меньшее богатство. Чтобы стать богаче, мы должны создавать еще больше богатств, и целью каждого работника должно быть не выполнение работы, а производство товаров как можно быстрее и в изобилии.

56. Сдельная работа. Некоторые профсоюзы стремятся помешать своим членам получать заработную плату сдельно, то есть путем оплаты за количество выполненной работы, а не за время, затраченное на ее выполнение. Если человеку платят десять пенсов в час, независимо от того, работает он быстро или медленно, очевидно, что в его интересах работать медленно, а не быстро, при условии, что он не настолько ленив, чтобы рисковать увольнением. Хорошо известный факт, что люди, занятые на сдельной работе, выполняют гораздо больше работы за то же время, чем те, кто занят на повременной работе, и в целом лучше, чтобы им платили сдельно, когда выполненная работа может быть точно измерена и оплачена. Мужчины получают более высокую заработную плату, потому что их побуждают делать гораздо больше, и, как правило, они зарабатывают ее более справедливо. Профсоюзы, однако, иногда возражают против сдельной работы, мотивируя это тем, что она заставляет мужчин работать слишком много и, таким образом, наносит вред их здоровью. Но это абсурдная причина, поскольку обычно считается, что мужчины способны сами позаботиться о своем здоровье. Есть много профессий, в которых людям платят практически сдельно, но нет необходимости в профсоюзах, чтобы удерживать их от самоубийства. Все больше опасаются, что люди будут работать скорее слишком мало, чем слишком много.

Настоящее возражение, которое тред-юнионисты испытывают против сдельной работы, заключается в том, что при ней работа выполняется быстро и, таким образом, имеет тенденцию, как они думают, отнимать работу у других людей. Но, как я уже объяснял, люди работают не ради того, чтобы работать, а ради того, что они производят, и чем больше люди в целом производят, тем выше будет заработная плата в целом. Профсоюзы-профсоюзные активисты выдвигают свои взгляды на основе бескорыстия. Они сказали бы, что со стороны Тома эгоистично работать так, чтобы лишить работы Дика и Гарри; но они не обращают внимания на тысячи Томов, Диков и Гарри, занятых на других работах, которые получают действительно небольшую зарплату и которым, возможно, их правила не позволяют зарабатывать больше. Если мы хотим, чтобы нация в целом была богатой и счастливой, мы должны каждый из нас работать в меру своих сил, добывая богатство, которое мы можем добыть наилучшим образом, и не завидовать другим в большем успехе, если Провидение наделило их превосходящими силами. Люди редко могут создавать богатство для себя, не распространяя большую выгоду на общество в целом, удешевляя товары и облегчая тяжелый труд.

57. Логическая ошибка равенства. Рабочие часто проявляют неприязнь к тому, что один человек зарабатывает больше другого в одном и том же цехе и на одном и том же виде работы. Отчасти это чувство связано с ошибочным представлением о том, что, выполняя больше работы, чем другие, он отнимает ее у них. Однако отчасти это происходит из-за нежелания видеть, что одному человеку живется лучше, чем его товарищам. Это чувство свойственно не только рабочим. Любой, кто размышляет о состоянии общества, должен сожалеть о том, что немногие так богаты, а многие так бедны. Может показаться, что законы, допускающие существование таких различий, должны быть неправильными. Поэтому необходимо учитывать, что такие различия в благосостоянии по большей части не обусловлены законами. Как уже было сказано, все люди рождаются свободными и равными; трудно понять, как они могут родиться свободными, когда в течение многих лет после рождения они беспомощны и зависят от своих родителей и должным образом находятся под их управлением. Несомненно, они должны стать свободными, когда вырастут, но тогда они редко бывают равны. Один юноша крепкий, здоровый и энергичный; другой тщедушный и слабый; один яркий и интеллигентный; другой скучный и медлительный. Над этими различиями тела и разума законы бессильны. Акт парламента не может сделать слабых людей сильными. Отсюда следует, что в загробной жизни некоторые люди должны быть способны зарабатывать больше, чем другие. Кроме того, из каждой тысячи мужчин и женщин найдется несколько человек, отличающихся замечательными талантами или изобретательским гением. Один человек благодаря терпеливому труду и большой проницательности изобретает швейную машинку, телеграф или телефон, и таким образом он дает величайшее возможное преимущество другим людям на столетия вперед.

Очевидно, что для всех выгодно, чтобы тех, кто способен приносить пользу обществу, поощряли делать это, предоставляя им все возможное вознаграждение с помощью патентов, авторских прав и законов о собственности в целом. Препятствовать или препятствовать умному человеку выполнять работу наилучшим образом, на что он способен, безусловно, бесполезно для других людей. Это имеет тенденцию низводить все до низкого уровня и в целом тормозить прогресс. Напротив, каждый человек, побуждаемый работать, учиться и изобретать в меру своих сил, не только зарабатывает благосостояние для себя, но и дарует благосостояние другим людям. Он показывает, как богатство может быть создано в изобилии и как можно уменьшить тяжкий труд. То, что верно для больших способностей и великих изобретений, верно также и для мельчайших различий во власти или малейших улучшений. Если рабочий одного каменщика может поднять больше кирпичей, чем другой, почему ему должны мешать это делать? Способность - это его собственность, и ему должно быть позволено использовать ее на благо всех. Если он найдет лучший способ таскать кирпичи, конечно, ему следует предпочесть худшие способы. Цель перевозки кирпичей - доставить их на место и принести пользу тем, кто хочет построить дома. Все, что затрудняет и удорожает строительство домов, приводит к тому, что люди оказываются в худшем положении, чем они были бы в противном случае. Мы можем делать вещи хорошо и дешево только в том случае, если каждый человек делает все возможное, и его побуждают делать это, получая награду в виде своего превосходства.

Тогда каждому человеку следует не только позволять, но и поощрять делать и зарабатывать все, что он может; тогда мы должны допустить величайшее неравенство в богатстве; ибо человек, который однажды начал богатеть, приобретает капитал, опыт и средства, которые позволяют ему зарабатывать все больше и больше. Более того, совершенно неверно предполагать, что, как общее правило, он делает это, отнимая богатство у других людей. Напротив, накапливая капитал, строя заводы, склады, железные дороги, доки и умело организуя торговлю, он часто

дает возможность тысячам людей создавать богатство и получать заработную плату в ранее невозможных масштабах. Прибыль капиталиста обычно составляет лишь малую долю от того, что он выплачивает в виде заработной платы, и он не может разбогатеть, не помогая многим рабочим повысить стоимость их труда и обеспечить себе безбедное существование.

ГЛАВА IX.

СОТРУДНИЧЕСТВО И т.д.

58. Арбитраж. Теперь мы довольно подробно рассмотрели зло, проистекающее из нынешнего разделения интересов между работающими и их работодателями. Следующее, что нужно сделать, - это обсудить различные попытки, которые были предприняты, чтобы исправить это зло и привести труд и капитал в гармонию друг с другом. Во-первых, многие люди считают, что при возникновении любого спора следует назначать арбитров или судей, которые заслушивают все, что можно сказать по обеим сторонам вопроса, а затем решают, какой должна быть заработная плата на некоторое время вперед.

Несомненно, многое можно сказать в пользу такого курса, но, тем не менее, он несовместим с принципами свободного труда и свободной торговли. Если судьи хотят быть настоящими арбитрами, они должны обладать властью принуждать к повиновению своему решению, так что они уничтожат свободу рабочего работать или не работать по своему усмотрению, а капиталиста свободно распоряжаться своим собственным капиталом и продавать товары по любой цене, соответствующей состоянию рынка. Если заработная плата должна быть произвольно установлена таким образом, то нет никаких причин, почему бы то же самое не проделать с ценами на зерно, железо, хлопок и другие товары. Но законодатели уже давно осознали абсурдность попыток устанавливать цены законом. Эти цены полностью зависят от спроса и предложения, и никто на самом деле не в состоянии с уверенностью решить, какими будут условия спроса и предложения через месяц или два. Правительство могло бы почти так же мудро издавать законы о погоде, которая должна быть у нас следующим летом, как и о состоянии торговли, которая во многом зависит от погоды или от войн и несчастных случаев различного рода, которые никто не может предвидеть. Таким образом, невозможно заранее установить цены и заработную плату с помощью какого-либо закона или обязательного решения. Речь идет о сделке, о купле-продаже, и работодатель должен быть свободен покупать требуемую рабочую силу по самой низкой цене, по которой он может ее получить, а рабочие продавать свою рабочую силу по самой высокой цене, которую они могут получить, при условии, конечно, официального уведомления за неделю или две.

59. Примирение. Хотя принудительное установление заработной платы, очевидно, вызывает возражения, много пользы могут принести **посредники**, которые являются людьми, избранными для дружеского обсуждения спорных вопросов. Бизнес организуется различными способами; иногда трое или более делегатов от рабочих встречаются с равным числом делегатов от мастеров, которые перед собранием сообщают ту информацию, которую они считают уместной сообщить, а затем пытаются прийти к соглашению. В других случаях делегаты излагают свои соответствующие взгляды человеку, обладающему здравым и беспристрастным

суждением, который затем пытается предложить условия, к которым могут присоединиться обе стороны. Если две стороны предварительно договорились о том, что они примут решение этого посредника или арбитра, соглашение мало чем отличается от арбитража, за исключением того, что нет юридической силы, позволяющей принудить к выполнению решения. Дискредитация этой формы примирения была вызвана тем фактом, что рабочие в нескольких случаях отказывались подчиняться решению судьи, вынесенному против них, и, конечно, нельзя ожидать, что мастера примут неблагоприятные решения как обязательные при таких обстоятельствах. Таким образом, я прихожу к мысли, что посредник не должен пытаться быть судьей; он должен быть просто беспристрастным другом обеих сторон, пытаясь устранить недопонимание и враждебные чувства, просвещая каждую сторону относительно взглядов, причин и требований другой — действуя, короче говоря, как посредник и улаживая дело, как масло облегчает движение машины. Окончательное урегулирование должно быть заключено в форме добровольной сделки непосредственно между работодателями и нанятыми, которая будет иметь обязательную силу только в течение недели или двух недель, на которые рабочие обычно заключают юридическое соглашение. Примирение таким образом может принести много пользы, но оно не может устранить причины разногласий — оно не может заставить людей почувствовать, что их интересы совпадают с интересами их работодателей.

60. Сотрудничество. Среди мер, предлагаемых для улучшения положения рабочих, наилучшей является кооперация, если мы понимаем под этим названием **объединение капитала и труда**. Название "Сотрудничество" действительно используется в различных значениях, и некоторые из названных им механизмов на самом деле не имеют ничего общего с тем, что мы сейчас рассматриваем. **Сотрудничать - значит работать вместе** (лат., *con-* вместе и *operor-* работать). Около тридцати пяти лет назад несколько рабочих из Рочдейла, заметив большие прибыли, получаемые владельцами магазинов в розничной торговле, решили работать сообща, закупая оптом собственные припасы и распределяя их среди членов общества, которое они основали. Они называли это **кооперативным обществом**, и с тех пор было создано огромное количество так называемых кооперативных магазинов. Большинство из них - не что иное, как магазины, принадлежащие обществу покупателей, которые соглашаются делать покупки в магазине и делить прибыль. В целом они принесли много пользы, побудив многих мужчин экономить деньги и проявлять интерес к ведению дел. Магазины также полезны, потому что они конкурируют с владельцами магазинов и побуждают их снижать цены и лучше относиться к своим покупателям. Сейчас мы часто слышим о магазинах, продающих товары по **кооперативным ценам**.

Но такие кооперативные общества имеют мало общего или вообще ничего не имеют общего с предметом капитала и труда. Обычно такие магазины работают в меньшей степени по истинному кооперативному принципу, чем обычные магазины. Магазином обычно управляет владелец или человек, который очень заинтересован в его успехе и имеет веские причины для возникновения проблем. Кооперативными магазинами, напротив, часто управляют люди, которым платят зарплату или только зарплату и которые не имеют ничего общего с прибылью и капиталом концерна.

Настоящее сотрудничество заключается в том, чтобы все те, кто работает, разделяли прибыль. В настоящее время рабочий продает свой труд по лучшей цене, которую он может получить, и больше не имеет никакого отношения к результатам. Если он хорошо выполняет свою работу, его хозяин получает выгоду, а если он работает плохо, его хозяин получает травму.

Это правда, что он не должен быть очень ленивым или небрежным из-за боязни быть уволенным; но если он позаботится о том, чтобы быть умеренно осторожным и активным, это все, что ему нужно сделать для его собственных интересов. Несомненно, было бы неплохо вознаградить более активных работников более высокой заработной платой, и мудрый работодатель старается делать это, когда может, и ставить лучших работников на лучшие места. Но профсоюзы обычно препятствуют этому, насколько могут, настаивая на том, что люди, выполняющие один и тот же вид работы на одном и том же месте, должны получать одинаковую оплату. Более того, как мы видели, многие мужчины ошибочно полагают, что если они усердно работают, то снижают спрос на занятость и склонны отнимать хлеб у своих собратьев. Таким образом, нередко рабочие учатся **тому, как не выполнять работу слишком быстро**, вместо того чтобы стремиться произвести как можно больше товаров за наименьшее время и с наименьшими хлопотами. Рабочие не видят, что то, что они производят, формирует в конечном счете их заработную плату, так что, если бы всех рабочих можно было побудить к активности и осторожности, заработная плата повысилась бы во всех профессиях.

61. Производственные партнерства. Лучшим способом примирить труд и капитал было бы предоставить каждому рабочему долю в прибыли его фабрики, когда торговля настолько процветает, что позволяет это. Чарльз Бэббидж предложил в 1832 году, чтобы часть заработной платы каждого нанятого человека зависела от прибыли работодателей. В последние годы это было опробовано в нескольких крупных работах, особенно в работе Мистера Дж. Угольные шахты Бриггса, и в гг. Лиса, голова и Ко's чугунолитейный завод. Соглашение, обычно заключавшееся с рабочими, состояло в том, что капиталисты должны были сначала получить достаточно прибыли, чтобы заплатить 10 процентов. проценты на капитал, а также справедливая заработная плата менеджеров в качестве заработной платы суперинтенданта, сумма для погашения безнадежных долгов, ремонта и амортизации оборудования и всех других обычных причин убытков. Оставшаяся прибыль затем делилась на две равные части, одна из которых доставалась предпринимателям, а другая делилась между рабочими пропорционально сумме заработной платы, которую они получали в течение года. Многие рабочие, действовавшие по такой схеме, оказывались на Рождество обладателями пяти или десяти фунтов в дополнение к обычной заработной плате, которую они получали еженедельно в течение года.

Этот вид сотрудничества был назван **промышленным партнерством**, и, если бы его можно было широко внедрить, возникло бы множество преимуществ. Рабочие, чувствуя, что их рождественские премии зависят от успеха работ, не одобряли безделья и имели некоторый стимул для предотвращения ненужной траты времени или материалов. Постепенно они усвоили бы, что **лучший профсоюз - это союз со своими работодателями**. Забастовки и локауты по большей части остались бы в прошлом, потому что, если бы заработная плата была слишком низкой, балансовый отчет подтвердил бы этот факт в конце года, и половина положительного сальдо досталась бы рабочим. Быть свободным от опасности забастовок было бы очень большим преимуществом для работодателей, и любая часть прибыли, от которой они, казалось бы, могли отказаться, была бы с лихвой окуплена возросшей заботой и активностью рабочих. Работодатели продолжали бы управлять бизнесом полностью в соответствии со своим собственным суждением, и им не нужно было бы доводить до сведения работников свои дела или счета. Все, что требуется, - это чтобы опытные бухгалтеры проверили бухгалтерские книги в конце года и подтвердили размер прибыли, причитающейся работникам. Если бы этот план был полностью осуществлен, люди почувствовали бы, что они действительно работают не только на

своих хозяев, но и на самих себя, и о проблемах, существующих в настоящее время, почти не было бы известно.

На пути такого сотрудничества стоят большие трудности: большинству капиталистов это не нравится, потому что они напрасно боятся сообщать о своих прибылях своим работникам и не понимают преимуществ, которые возникли бы из лучшего положения вещей. Рабочим также не нравится это соглашение, потому что профсоюзы выступают против сотрудничества, опасаясь, что оно свергнет их собственную власть. Там, где эта схема была опробована, она обычно успешно применялась до тех пор, пока мужчины, по настоянию своих профсоюзов, не отказывались от нее. Таким образом, люди из-за предрассудков и недостатка знаний становятся слепыми к высшим интересам самих себя и страны.

Таким образом, следует опасаться, что промышленные партнерства в настоящее время не добьются большого прогресса, настолько велика неприязнь к ним, которую испытывают как профсоюзы, так и предвзятые работодатели. Тем не менее, эта схема соответствует принципам политической экономии, и она, вероятно, будет широко принята каким-то будущим поколением. Действительно, уже сейчас многие банки, торговые фирмы и публичные компании практически признают ценность этого принципа, предоставляя бонусы или подарки своим сотрудникам в конце прибыльного года. Французская железнодорожная компания приняла эту практику сорок лет назад, и по мере того, как бизнес все больше и больше переходит в руки компаний, чья прибыль является вопросом, о котором известно всем, кажется, нет никаких причин, по которым принцип производственного партнерства не должен быть принят. Говорят, что отчасти тот же принцип реализуется в очень обширном и успешном газетном бизнесе господ У. Х. Смита и Сына.

62. Акционерное сотрудничество. Другой способ кооперации состоит в том, что рабочие откладывают свою заработную плату до тех пор, пока у них не появятся небольшие капиталы, чтобы они могли объединяться и владеть фабриками, машинами и материалами, с которыми они работают. Затем они становятся собственными капиталистами и работодателями и обеспечивают всю прибыль себе. Кооперативы такого рода представляют собой просто акционерные общества, акциями которых владеют нанятые люди. Конечно, акционеры должны выбирать директоров из своей среды, и у них также должны быть менеджеры для организации бизнеса. Менеджерам и директорам должно хорошо оплачиваться то, что они делают, и они должны иметь значительную долю прибыли, чтобы сделать их заинтересованными в успехе работ, а следовательно, активными и осторожными. Некомпетентное или небрежное руководство вскоре погубит лучший бизнес.

За последние двадцать лет в Англии, Франции, Америке и других местах было создано огромное количество кооперативных компаний такого рода; но большинство из них потерпели крах из-за отсутствия правильного руководства. Рабочие-акционеры обычно не понимают, какое большое мастерство и рассудительность требуются при ведении бизнеса; они привыкли видеть, что работа идет так, как будто она идет сама по себе, но они не видят постоянного беспокойства и тщательного расчета, которые необходимы для того, чтобы сделать работу прибыльной. Следовательно, им обычно не удается заполучить хороших менеджеров, и они недостаточно доверяют тем, кого сами назначают. Более того, многие из так называемых кооперативных компаний на самом деле не являются кооперативными; в них часто нанимают людей, которые не являются ни акционерами, ни получателями доли прибыли, и они платят своим менеджерам

небольшую фиксированную зарплату. **Такие кооперативы представляют собой плохо управляемые акционерные общества, и от них нельзя ожидать хорошего успеха.**

Еще одна трудность, связанная с такими компаниями, заключается в том, что у них редко бывает достаточно капитала, и, когда возникают проблемы с торговлей, они не в состоянии нести убытки, которые иногда возникают в течение нескольких лет подряд. Они могут занимать деньги под залог зданий и оборудования, принадлежащих компании, и обычно это делается; но ни один банкир не предоставит кредит таким компаниям без обеспечения основного имущества. Таким образом, они часто терпят неудачу, когда происходит плохая торговля, и те, кто дешево скупает их собственность, получают выгоду. Следует надеяться, что в будущем все рабочие станут капиталистами в небольших масштабах, и когда будут приобретены образование и опыт, кооперативные фабрики рабочих могут преуспеть. В настоящее время было бы лучше оставить управление бизнесом в руках капиталистов, которые не только опытные и умные люди, но и имеют все основания быть осторожными и активными, потому что их состояние зависит от успеха.

63. Провидение. Вызывает глубокое сожаление тот факт, что рабочие Англии в большинстве своем не видят необходимости откладывать часть своей заработной платы, чтобы иметь на что жить, когда торговля идет плохо или когда их постигают болезни и несчастья. Слишком много семей рабочих тратят все, что зарабатывают, пока торговля процветает, а когда с трудоустройством не получается, они оказываются в таком же тяжелом положении, как и прежде. **Есть несколько различных причин, по которым каждый мужчина или женщина должны по возможности копить какое-то имущество:-**

(1) Он образует резерв на случай плохого состояния здоровья, несчастного случая, потери работы или другого несчастья; он также необходим для поддержки в старости или для беспомощной вдовы и сирот рабочего, который рано умирает.

(2) Это приносит проценты и увеличивает доход рабочего.

(3) Это позволяет человеку заняться торговлей, купить хорошие инструменты и пользоваться хорошим кредитом, если он увидит возможность открыть бизнес за свой счет.

Ни один мужчина и ни одна женщина, находящиеся в расцвете сил и получающие справедливую заработную плату, не должны тратить все целиком. Даже неженатый человек, как правило, достигает того возраста жизни, когда из-за плохого состояния здоровья, старости или других неизбежных причин уже невозможно зарабатывать на жизнь. К тому времени должно быть накоплено достаточно денег, чтобы избежать необходимости в благотворительности или деградации богадельни. Когда есть жена и молодая семья, потребность в сбережениях, очевидно, еще больше. Каждый сильный шторм, взрыв шахты или другая крупная авария оставляет множество беспомощных детей на воспитание вдове, находящейся в бедственном положении, или на попечение прихода. Несомненно, люди могут столкнуться с бедствиями настолько неожиданными и масштабными, что их нельзя обвинять в том, что они не предусмотрели меры предосторожности против них. Человек, который ослеп, или стал калекой, или иным образом стал инвалидом в раннем возрасте, является подходящим объектом благотворительности, но было бы множество благотворительных учреждений, которые

позаботились бы о таких исключительных случаях, если бы те, кому повезло больше, должным образом обеспечивали себя сами.

Часто говорят, что работающие люди на самом деле не могут делать сбережения из той маленькой заработной платы, которую они получают; расходы на жизнь слишком велики. Мы не можем отрицать, что есть рабочие, особенно сельскохозяйственные рабочие на Юге Англии, заработной платы которых едва хватает на обеспечение их семей необходимой едой и одеждой. Еженедельный заработок семьи в некоторых регионах в среднем за год составляет не более 12 или 15 шиллингов, а иногда и того меньше. От таких людей вряд ли можно ожидать, что они будут экономить. Но это не относится к ремесленникам и чернорабочим в промышленных районах. Они редко зарабатывают меньше фунта в неделю, а часто и двух. Мальчики и девочки, а иногда и мать семейства, тоже зарабатывают, так что, когда торговля идет оживленно, семья в Манчестере, Лестере или другом промышленном городке получает в общей сложности 150 фунтов стерлингов в год или больше. Некоторые рабочие, особенно угольщики и литейщики чугуна, в хорошие годы зарабатывают вдвое больше, и фактически им платят больше, чем школьным учителям, священнослужителям и клеркам высшего звена. Бесплезно говорить, что более оплачиваемые рабочие не умеют откладывать, и хотя мы не можем установить какого-либо строгого правила, вполне вероятно, что **все, кто зарабатывает больше фунта (пяти долларов или 25 франков) в неделю, могли бы что-то откладывать.**

Это утверждение легко доказать тем фактом, что, когда происходит забастовка, люди добровольно живут на половину или треть своей обычной заработной платы. Иногда они живут три или четыре месяца на 12 или 15 шиллингов в неделю, которые выплачивает им на содержание их профсоюз или другие союзы, которые выделяют деньги на их помощь. Для рабочих довольно распространено платить **поборы**, то есть почти обязательные взносы в размере шиллинга или больше в неделю, которые должны тратиться другими рабочими, которые **играют**, как это называется, во время длительной забастовки. Никто не желает, чтобы работающие жили на половину своей заработной платы, но **если для продолжения борьбы против своих работодателей они могут отказаться от этих поборов, очевидно, что они могли бы сэкономить на них ради экономии.** С другой стороны, мы знаем, что деньги, потраченные на выпивку, огромны; в нашей стране это составляет около 140 000 000 фунтов стерлингов в год, или около четырех фунтов стерлингов в год на каждого мужчину, женщину и ребенка. Мягко говоря, половину этой суммы можно было бы сэкономить с наибольшей пользой для здоровья и нравственности вкладчиков, и, таким образом, рабочий класс смог бы ежегодно откладывать сумму, не намного меньшую, чем доход нации.

ГЛАВА X.

ВЛАДЕНИЕ ЗЕМЛЕЙ.

64. Мы достаточно рассмотрели трудности, существующие в отношении **труда и капитала**, двух необходимых условий производства, и теперь обратимся к другой части политической экономии и исследуем способ обеспечения **Земли**, третьего необходимого условия.

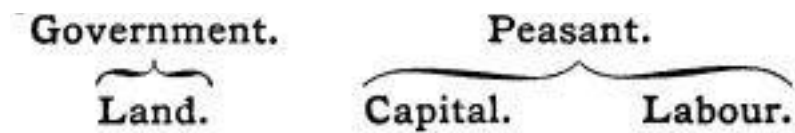
В разных странах владение землей осуществляется совершенно по-разному. Это вопрос обычаев, и со временем обычаи постепенно меняются. То, как в настоящее время в Англии

владеют фермами и управляют ими, не является показателем того, как распоряжаются землей во Франции, Норвегии, России или даже Соединенных Штатах; и это не то же самое, что то, как владели фермами в Англии несколько столетий назад. То, что подходит для одного места и состояния общества, не обязательно будет уместно в других обстоятельствах. Мы должны рассмотреть различные способы объединения производственных ресурсов - земли, рабочей силы и капитала; иногда все они предоставляются одним и тем же лицом, иногда отдельными лицами.

Например, в условиях **рабства**, которое существовало в Южных штатах Северной Америки, владелец поместья владел землей, рабочей силой и капиталом одновременно. Строго говоря, раб не является рабочим, потому что он не может продавать свой труд по своей собственной цене и работать или не работать так, как ему нравится. Он больше находится в положении лошади, которая тащит плуг, простого вьючного животного. Точно так же, как фермер владеет своими лошадьми, коровами и свиньями как частью своего капитала, так и рабовладелец обращается со своими рабами как с частью своего капитала. Рабский труд, который используется неохотно и без надежды на вознаграждение, обычно дается плохо и является расточительным; но вряд ли есть какая-либо необходимость рассматривать, хорошо это или плохо с экономической точки зрения, потому что это все вместе осуждается с моральной точки зрения. Мы можем показать, как в рабстве обеспечиваются необходимые для производства предметы, на следующей диаграмме —



В очень значительной части мира, опять же, правительство занимает место землевладельцев и собирает ренту с помощью сборщиков налогов. Сельским хозяйством занимаются бедные крестьяне, которые находят капитал, насколько он есть, и также выполняют работу. Таким образом, у нас есть договоренность —



Эта система называется **Владение Риот**, и она существует в наши дни в Турции, Египте, Персии и многих восточных странах; также в несколько измененной форме в Британской Индии. После рабства это худшая из всех систем, потому что правительство может устанавливать арендную плату на том уровне, на каком ему заблагорассудится, и трудно провести различие между арендной платой и налогами. Когда у крестьян риот неурожай, они не в состоянии платить сборщикам налогов, залезают в долги и становятся совершенно беспомощными.

65. Крестьянская собственность. Один из лучших способов владения землей, когда он может существовать, - это так называемая крестьянская собственность, потому что собственником земли является сам крестьянин, который трудится своими руками и также находит капитал. В этой системе, как и при рабстве, все необходимое для производства находится в одних руках; таким образом...

Peasant.

Land. Labour. Capital.

Но во всех других отношениях эта система противоположна рабству. Его преимущества очевидны; рабочий, являющийся владельцем фермы и всего, что на ней находится, является независимым человеком, у которого есть все основания усердно трудиться и увеличивать свои сбережения. Каждое небольшое улучшение, которое он может внести на своей ферме, значительно увеличивает его богатство и богатство его семьи после него. Существует то, что называется **магией собственности**. Ощущение того, что он работает исключительно на благо себя и своей семьи, **почти волшебным образом увеличивает его склонность к труду**. В недавно заселенных странах, таких как Западные территории Соединенных Штатов и Канады или австралийские и Капские колонии, этот способ владения землей кажется подходящим, потому что земля там очень дешевая, и урожай можно выращивать с небольшими затратами капитала. В таких странах нет необходимости в дорогостоящем удобрении, сложной технике и затратах на осушение и улучшение земель.

Возражение против крестьянской собственности состоит в том, что тот, кто выполняет работу на ферме своими руками, обычно должен быть бедным и неумелым человеком. Если бы он был богат, он, вероятно, предпочел бы скупать труд других людей и стать фермером-капиталистом; если бы он был действительно умелым фермером, было бы жаль тратить свое мастерство на маленькую ферму, когда при большем разделении труда он мог бы с прибылью руководить крупной. Поскольку он беден, его капитал будет в основном потрачен на строительство коттеджа и амбаров, а также на уплату небольшой цены за свою землю; у него мало что останется для улучшения или покупки хороших трудосберегающих орудий труда и хорошего скота, такого как породистые лошади, коровы и свиньи. Таким образом, если его земля не будет новой и очень плодородной, он не получит большой отдачи от своего труда. Благодаря магии собственности он может работать очень усердно и в течение долгих часов, но он не будет работать экономно, и поэтому останется бедным, несмотря на свои суровые усилия. Крестьяне-собственники, которые все еще существуют в Швейцарии, Бельгии, Норвегии, Швеции и некоторых других частях Европы, работают летом почти день и ночь, и они очень осторожны и экономят; однако они редко богатеют или получают от земли больше, чем просто пропитание.

Слишком часто у крестьянина-собственника, если он не очень предусмотрителен, после одного или двух неудачных сезонов заканчиваются деньги. Тогда у него возникнет искушение занять денег, продать свою древесину и другие продукты до того, как они будут готовы к продаже, и, таким образом, он влезет в долги. Когда его ферма вырастет в цене и будет приносить некоторую ренту, он, скорее всего, заложит ее, то есть передаст по юридическому акту в обеспечение своих долгов. Затем залогодержатель или кредитор денег становится совладельцем земли и капитала, так что соглашение, как правило, принимает такую форму —

Money-Lender.

Land. Capital.

Peasant.

Capital. Labour.

66. Землевладение в Англии.. По мере того, как сельское хозяйство становится все более наукой, для ведения сельского хозяйства потребуются большие навыки и большой капитал, и английский способ землевладения, вероятно, распространится. В этой системе существует

наибольшее разделение труда, и люди разных рангов имеют доли участия в бизнесе примерно следующим образом:—

Proprietor.	Farmer.	Labourer.
Land. Capital.	Capital. Labour.	Labour.

Земля обычно принадлежит какому-нибудь богатому человеку, который любит иметь большие поместья, но не хочет утруждать себя сельским хозяйством. Только в отношении земли он является **собственником природного агента**, и рента, которую он получает, является истинной рентой; но обычно это здания, дороги, заборы, водостоки и другие улучшения, владельцем которых он также является; в отношении всего этого он капиталист, и отдача, которую он получает, представляет собой проценты. Фермер - человек знающий и умелый, обладающий значительным капиталом; он арендует землю и ее улучшения у собственника и снабжает ее скотом, повозками, всевозможными усовершенствованными орудиями труда, а затем нанимает поденщиков для выполнения ручной работы, сам занимаясь надзором, ведением счетов, покупкой и продажей и т. Д. Рабочий, вообще говоря, всего лишь чернорабочий; он живет в коттедже, нанятом, вероятно, у фермера или собственника, и у него мало мотивов работать больше, чем его заставляют, потому что преимущество получает его работодатель.

В таком устройстве есть как большие преимущества, так и большие недостатки. Фермер, будучи умным человеком, знакомым с сельскохозяйственной наукой и обладающим большим капиталом, может использовать все новейшие изобретения и получать как можно больший продукт от земли и труда. Также выгодно, чтобы фермер не владел землей и основным капиталом, потому что это оставляет весь его собственный капитал свободным для производства более дорогих орудий труда, навоза и более качественных пород скота. Также хорошо, что фермы при этой системе будут большими, так что будет значительное разделение труда, почти как на фабрике; таким образом, возникнут некоторые преимущества, которые были описаны как относящиеся к разделению труда (разделы 25-29).

Недостатки английского способа ведения сельского хозяйства также велики, особенно в отношении рабочих, самого многочисленного класса. У них нет ни капли независимости крестьян-собственников, и, когда их увольняют или они слишком стары, чтобы работать, им, вероятно, приходится отправляться в работный дом. Их заработная плата до сих пор была очень низкой, и экономить было невозможно. Но такое положение вещей отчасти объясняется плохими Законами о бедных, которые раньше существовали в Англии, и чрезмерным количеством бедных, невежественных рабочих. Через некоторое время, когда законы о бедных будут улучшены, когда рабочие станут более образованными и будут наняты, как фабричные рабочие, для работы с машинами, нет причин, почему бы им не получать хорошую заработную плату и не стать независимыми, как ремесленники.

В английской системе многое зависит от характера соглашения между землевладельцем и фермером-капиталистом. Многие крупные землевладельцы в Англии отказываются сдавать свою землю в аренду на длительный срок. Им нравится иметь фермеров, которые являются **арендаторами по своему желанию**, и могут быть изгнаны со своих ферм в течение года и лишены стоимости всех сделанных ими улучшений, если они оскорбляют крупного землевладельца. Это легко понять: землевладельцы хотят быть лордами и управлять делами в своем собственном районе, как если бы они были маленькими королями. Такого рода вещи

называются **территориальным влиянием**, и люди, разбогатевшие на производстве железных или хлопчатобумажных изделий, часто покупают поместья по высокой цене, чтобы насладиться удовольствием чувствовать себя лордами. Сельские районы Англии, Шотландии и Ирландии фактически все еще находятся **подвластью феодальной системы**.

В таком Учебном пособии, как это, мы должны рассматривать этот вопрос только с точки зрения политической экономии, и в этом отношении описанная схема плоха. У арендаторов по своему желанию нет стимула улучшать свои фермы, потому что это побудило бы землевладельца выставить их вон или повысить арендную плату. Действительно, общеизвестно, что землевладелец не будет использовать свою власть, так что многие фермеры действуют так, как будто они уверены в сохранении своих ферм; если их все-таки выгонят, у них практически отнимут их капитал; и, в любом случае, они вряд ли смогут почувствовать независимость, которой должен обладать каждый человек. Мы всегда должны помнить, что законы должны приниматься не в интересах какого-то одного класса, а в интересах всей страны. Законы, касающиеся землевладельцев и арендаторов, были, однако, приняты землевладельцами и больше приспособлены для поощрения их пользования, чем для улучшения сельского хозяйства.

Существует два способа исправить плачевное состояние землевладения в этой стране, а именно:—

- (1) Системой долгосрочной аренды.
- (2) Правом арендатора.

67. Право собственности на арендованное имущество. Аренда - это официальное соглашение о передаче земли или домов арендатору на определенное количество лет по фиксированной арендной плате и с различными условиями, которые тщательно прописаны, чтобы предотвратить недоразумения. Когда фермер берет землю в аренду на тридцать или более лет, она становится почти как его собственная собственность, потому что в начале срока он может значительно улучшить ее с помощью своего капитала и при этом быть уверенным в возврате стоимости до истечения срока аренды. В восточных частях Англии и Шотландии, где фермы самые крупные и лучше всего управляются, такая долгосрочная аренда является обычным способом сдачи земли в аренду. Это, безусловно, один из лучших способов продвижения хорошего фермерства, и у него есть несколько недостатков, за исключением того, что фермер не будет вносить улучшения ближе к концу срока аренды.

68. Право арендатора. Другим хорошим соглашением является право арендатора, которое заключается в **предоставлении арендатору права требовать возмещения стоимости любых неиспользованных улучшений**, которые он, возможно, произвел на своей ферме, если его выгонят с нее. Фермер может без труда доказать, сколько он потратил на строительство амбаров, конюшен, свинарников и т. Д., На осушение земель, строительство дорог и заборов или на внесение в почву извести и дорогостоящего навоза. Те, кто имеет опыт ведения сельского хозяйства, могут составить хорошее представление о том, как долго каждое улучшение будет приносить прибыль, чтобы подсчитать, сколько потеряет арендатор, если ему откажут. Таким образом, может быть составлена хорошая оценка суммы, которую арендатор должен получить в качестве компенсации, и арендодатель, если он решит уволить арендатора, должен быть обязан выплатить эту компенсацию. Он вернет его, взимая более высокую арендную плату со следующего арендатора.

Право арендатора, хотя и неизвестно в большинстве частей Англии, вовсе не является новой системой; оно долгое время существовало на севере Ирландии, где называется **право арендатора Ольстера**. Новый арендатор там платит старому арендатору значительную сумму денег за привилегию получить хорошую ферму с различными улучшениями, и землевладельцу практически не дают найти хорошего арендатора по его простому желанию. В Йоркшире также существовал обычай выплачивать компенсацию уходящему арендатору, и нет веских причин, по которым этот обычай не должен быть превращен в законное право и распространен на всю страну. Ирландский закон о земле мистера Гладстона уже установил несколько подобную систему по всей Ирландии. Если земля должна использоваться по назначению, а не просто для развлечения и гордости нескольких землевладельцев, **каждый землевладелец, сдающий ее в аренду, должен быть обязан либо предоставить ее в долгосрочную аренду, скажем, на тридцать или пятьдесят лет, либо выплатить компенсацию, установленную судом присяжных** после получения показаний специалистов по оценке ферм. Следует запретить сдавать землю в аренду на любых других условиях.

69. Причина арендной платы. Очень важно точно понимать, как возникает арендная плата, поскольку, не зная этого, невозможно понять, почему арендодателю должно быть позволено приходить и забирать значительную часть произведенного, не предпринимая никаких других хлопот в этом вопросе. Но факт в том, что мы не можем отказаться от арендной платы: она должна поступать тому или иному лицу, и единственный реальный вопрос, который может возникнуть, заключается в том, будет ли много землевладельцев, получающих небольшую арендную плату, или мало землевладельцев с большими доходами.

Рента возникает из-за того, что различные участки земли неодинаково плодородны, то есть они не дают одинакового количества продукта при одинаковом количестве труда. Это может быть связано с тем, что почва отличается или с тем, что один участок земли получает больше солнца и влаги, чем другой. Если бы у земли была идеально гладкая поверхность, одинаковая повсюду, и если бы все это обрабатывалось совершенно одинаковым образом, не существовало бы такого понятия, как арендная плата. Но на поверхности земли, как мы знаем, есть холмы и долины: в одном месте есть равнины с богатой почвой, а в других местах - пустыни из сухого песка и камней. Итак, там, где почва хорошая и расположена благоприятно для выращивания кукурузы или других продуктов, владелец такой земли должен получать за свой труд больше, чем если бы он владел плохим участком земли. Даже тогда, если бы каждый владел фермой, которую он возделывает, те, кто владел лучшими участками, получали бы арендную плату, потому что они получали бы больше продукции. Таким образом, после установления одинаковой заработной платы для всех осталось бы что-то в дополнение к счастливым владельцам лучшей земли. Если вместо того, чтобы работать на этой хорошей земле самим, они сдадут ее другим работникам, они смогут получать арендную плату в зависимости от богатства и других преимуществ земли.

Теперь может возникнуть небольшая трудность в том, чтобы понять, как регулируется размер арендной платы за землю. Эта земля вообще не будет платить ренту, которая дает продукта, достаточного только для выплаты заработной платы рабочим, которые работают на ней, вместе с процентами на любой капитал, который им требуется. Рента лучшей земли будет тогда состоять из избытка ее продукта по сравнению с продуктом самой бедной обрабатываемой земли, после учета большего или меньшего количества труда и капитала, затраченных на нее. Или мы можем взглянуть на этот вопрос таким образом: цена кукурузы определяется затратами

на ее производство на земле, которая просто окупает затраты на обработку, потому что, когда требуется больше кукурузы, мы должны добывать ее именно с такой земли, поскольку лучшая земля уже давно занята. Но зерно того же качества продается по той же цене, каковы бы ни были издержки его производства; следовательно, рента с более плодородной земли будет представлять собой превышение цены ее продукта над ценой земли, которая только платит земледельцу и не оставляет никакой ренты.

ГЛАВА XI.

Обмен.

70. Как возникает обмен. Один из важнейших способов, с помощью которого мы можем увеличить богатство, заключается в обмене — **в том, чтобы давать то, чего мы не хотим, взамен того, чего мы действительно хотим.** Богатство, как мы видели, - это все, что действительно полезно для нас, потому что у нас его уже недостаточно, и что может быть передано другому человеку. Но когда наша потребность в каком-либо товаре удовлетворена, мы больше не хотим этого, но нам нужны другие виды товаров. В результате обмен постоянно приводит к **увеличению полезности.** Некоторые люди возражали, что в обмене не может быть никакого блага, потому что то, что дается, равно по ценности тому, что получено. Другие говорили, что если одна сторона выигрывает, то, очевидно, это должно происходить за счет ограбления другой стороны. Согласно этой точке зрения, торговля будет заключаться в попытке разорить своего соседа. То, что дается, действительно равно по ценности тому, что получено, но не равно ему по полезности, а увеличение полезности является целью всего производства и всей торговли. Мы не платим за вещи пропорционально их полезности, иначе воздух и вода были бы самыми дорогими из всех вещей. Буханку хорошего размера можно купить за четыре или шесть пенсов, хотя хлеб - это основа жизни. Прежде чем пытаться понять этот кажущийся парадокс, мы должны точно определить, что мы подразумеваем под ценностью.

71. Что такое ценность? При обмене одних товаров на другие возникает вопрос: сколько одного вида должно быть отдано за такое-то количество другого? Некоторые вещи считаются **ценными**, как в случае с золотыми часами или кольцом с бриллиантом, потому что в обмен на них мы можем получить огромное количество других предметов. Пепел практически не имеет ценности, потому что мы ничего не можем получить за него в обмен. Так вот, это слово **ценность** очень сложное и используется для обозначения разных вещей. Мы можем сказать, что хинин полезен для лечения лихорадки, что железо полезно для улучшения кровообращения или что вода полезна для тушения пожаров. Здесь мы не имеем в виду ценность в обмен, поскольку хинин с таким же успехом лечил бы лихорадку, если бы стоил пенни за унцию вместо каких-то десяти шиллингов. Вода, если мы можем достать ее в нужное время, тушит пожар, независимо от того, много это стоит, мало или вообще ничего. Таким образом, ясно, что под ценностью мы часто подразумеваем **ценность в использовании.** Слова value и ценный на самом деле **неоднозначны.** (См. Учебник по логике, стр. 22-26, о правильном использовании слов.) **Существует ценность в использовании и ценность в обмене, и многие вещи, о которых обычно говорят, что они не имеют ценности в обмене, имеют большую ценность в использовании.** Но из этих значений "ценность в использовании" есть не что иное, как **полезность** вещи для нас, то есть полезность всех тех ее частей, которые мы можем реально

использовать. Таким образом, ценность использования воды означает полезность воды, которую мы пьем, или моемся, или готовим, или поливаем дороги, и эта полезность очень велика. Но, конечно, это не может означать полезность воды, которая нам не полезна, а, наоборот, вредна, как в случае наводнений, сырых домов, заболоченных шахт и так далее.

Теперь мы можем видеть, насколько верным было замечание итальянского экономиста Дженовези о том, что **"Обмен заключается в обмене избыточного на необходимое"**, или, как я предпочел бы сказать, **сравнительно избыточного на сравнительно необходимое**. Тот, у кого одного предмета более чем достаточно, уже насладился всей пользой, которую этот предмет может принести ему, но ему, вероятно, нужны запасы других предметов. Обмен, подобно акту милосердия, благословляет как того, кто дает, так и того, кто получает, потому что то, что каждый получает взамен, очень востребовано и имеет высокую полезность. В Англии, например, у нас много угля, а Франция производит много хорошего вина. У нас в Англии могло бы быть мало вина или его вообще не было бы, если бы мы не получали его из Франции или какой-нибудь другой страны, а Франция также сильно нуждается в угле. Очевидно, что мы получим большую выгоду, если отдадим часть нашего сравнительно избыточного угля в обмен на немного вина, которым изобилует Франция.

Против торговли выдвигались возражения, что она **стерильна** и не производит новых товаров. После обмена угля и вина остается не больше и не меньше, чем до этого. Но в политической экономии мы говорим о полезности и богатстве; вопрос в том, потребляются ли вещи с пользой или нет. Теперь то, что не является богатством, если бы оно было потреблено одним человеком, становится богатством, когда передается другому человеку для потребления. **Хотя обмен не может создать материал богатства, он создает богатство, потому что придает материалу полезность.**

72. Ценность означает Пропорцию в обмене. Когда мы говорим о ценности вещи в обмен, мы имеем в виду, сколько какой-либо другой вещи мы можем получить за нее. Это, конечно, будет зависеть от природы этой другой вещи. Очевидно, что я могу получить за шиллинг гораздо больше картошки, чем хлеба, и хлеба, чем говядины, и говядины, чем говяжьей эссенции. Поэтому, когда мы говорим о ценности вещи, мы всегда должны говорить, чем она должна быть оценена. **Значение слова означает только то, что столько-то одной вещи отдается за столько-то другой**, и именно **пропорция** этих величин (латинское *proportio* от *pro*, по сравнению с, и *portio*, делиться) измеряет ценность вещи. За четверть зерна обычно можно получить тонну чугуна; здесь пропорция один к одному. Чтобы получить тонну меди, нам, вероятно, пришлось бы отдать тридцать четвертаков кукурузы; здесь соотношение равно одному к тридцати. Не может быть такой вещи, как меновая стоимость, если не существует пропорции — столько-то одного товара на столько-то другого.

Обычно, действительно, мы измеряем ценность вещей по их **ценам**. **Цена - это количество денег, которое мы отдаем за вещь**; в данном случае соотношение находится между количеством денег и количеством товаров, которые мы получаем за нее, например, когда мы отдаем шестьдесят шиллингов за десять ярдов ковра. Позже мы узнаем, что деньги - это своего рода товар, который, как и другие товары, обладает полезностью и ценностью. Но есть большое удобство в том, чтобы всегда думать и говорить о ценности в деньгах, потому что тогда мы можем легко сравнить ценность одной вещи с ценностью любой другой. Если фунт картофеля стоит один пенни, фунт хлеба - три пенса, а фунт говядины - девять пенсов, мы сразу видим, что

фунт говядины стоит столько же, сколько три фунта хлеба и девять фунтов картофеля, и можем судить, сколько каждого из них использовать.

73. Законы спроса и предложения. Далее, мы должны попытаться понять, как регулируются ценности вещей и как их заставляют время от времени меняться. Основные законы, управляющие ценностями, называются **законами спроса и предложения**, и они действительно очень важны.

Предложение означает количество любых товаров, которые люди готовы отдать в обмен по определенной стоимости, а **спрос** аналогичным образом означает количество товаров, которые люди готовы взять в обмен; но, прежде чем человек сможет судить, сколько он желает купить определенного вида товаров, он должен знать его цену, то есть его долю в обмене на деньги. Если бы хлеб стоил не три пенса за фунт, а четыре пенса, бедный человек, возможно, решил бы брать меньше хлеба и покупать больше картофеля. Если бы говядина вместо девяти пенсов подорожала до шиллинга или четырнадцати пенсов за фунт, некоторые люди вообще отказались бы ее покупать, а другие покупали бы меньше, чем раньше. Предложение продуктов меняется аналогичным образом; если цена на мясо сильно повышается, фермеры, владеющие скотом, вывозят его на рынок, чтобы получить хорошую прибыль от продажи; если цена падает, они оставляют свой скот, чтобы продать в другое время.

Законы спроса и предложения можно сформулировать следующим образом: повышение цены имеет тенденцию вызывать большее предложение и меньший спрос; падение цены имеет тенденцию вызывать меньшее предложение и больший спрос. И наоборот, увеличение предложения или уменьшение спроса ведет к снижению цены, а уменьшение предложения или увеличение спроса - к повышению цены.

Эти законы настолько важны, что я изложу их еще раз в виде таблицы:—

Цена.	Предложение.	Спрос.
--------------	---------------------	---------------

Выше.	Больше.	Меньше.
-------	---------	---------

Ниже.	Меньше.	Больше.
-------	---------	---------

Теперь мы можем понять, как определяется цена любого вида товаров. Цена должна быть такой, чтобы количество, требуемое в любой момент, было равно количеству поставляемому. Если те, кто хочет товары по определенной цене, не могут их получить, им придется предложить более высокую цену, чтобы побудить других людей продавать. Как мы видели, чем выше цена, тем больше предложение; более того, если некоторые люди на рынке предлагают более высокую цену, это вскоре становится известно другим дилерам. Когда жена фермера несет корзину с маслом на продажу в Butter Cross в соседнем рыночном городке, она вскоре узнает, больше или меньше его запасов, чем обычно. Если покупателей мало и они не спешат делать покупки, она начинает бояться, что ей, возможно, придется нести масло обратно непроданным и остаться без посуды, ситца и других вещей, которые она намеревалась купить на эти деньги. Затем она начинает просить на пенни или два пенса за фунт меньше, и другие продавцы масла также вынуждены снижать свои цены, поскольку никто не стал бы покупать масло у одной женщины по 1,6 шиллинга за фунт, если бы он мог получить его такого же качества у другой по 4,0 шиллинга за фунт. Но, если мало людей приносят масло на рынок или если есть много покупателей с деньгами в карманах, ситуация совершенно меняется. Те, кто привез масло, обнаруживают, что у них не возникнет трудностей с продажей всего, что у них есть; именно покупатели теперь стремятся купить до того, как все закончится, и их рвение вскоре показывает продавцам, что

они могут запросить более высокие цены. Именно за счет этого **манипулирования рынком**, когда продавцы запрашивают самую высокую цену, которую, по их мнению, они могут получить, а покупатели пытаются купить по самой низкой цене, которая, по их мнению, будет принята, устанавливается рыночная цена любого товара.

Рыночная цена будет такой, что спрос по этой цене будет равен предложению по этой цене. Количество продаваемого масла или любого другого товара должно равняться тому, что покупается, потому что оно не продается до тех пор, пока его не купят; но цена установится соответственно.

74. Как стоимость зависит от труда. Теперь мы подходим к важному вопросу, создается ли стоимость трудом или как она связана с трудом. Некоторые экономисты, заметив, что, когда такая вещь, как золото, очень ценна, люди тратят много труда на ее получение, сказали, что **труд, затраченный на нее, является причиной высокой стоимости. Это совершенно неверно**; ибо, если бы это было правдой, все, на что был затрачен большой труд, должно было бы быть очень ценным; всем известно, что это не так. Большой труд может быть затрачен на написание, печатание и переплет книги; но если книга никому не нужна, она не имеет ценности, разве что как макулатура. На строительство туннеля через Темзу было затрачено огромное количество труда, но, поскольку мало кто желал проходить по нему, ценность туннеля была невелика, пока он не понадобился для строительства железной дороги. Таким образом, совершенно очевидно, что мы не можем сделать вещь ценной, просто работая над ней; мы должны работать таким образом, чтобы сделать вещь полезной.

С другой стороны, очень ценными могут быть вещества, которые практически не требуют труда. Когда пастуху в Австралии случается поднять золотой самородок на склоне горы, для его поднятия не требуется особого труда, о котором стоит упомянуть, и все же золото так же ценно по своему весу, как и любое другое золото. Некоторые золотые рудники добывают большое количество золота; другие, добыча которых обошлась примерно в такую же сумму, добывают мало; тем не менее золото из одного рудника продается по той же цене пропорционально его весу и пробе, что и золото из другого рудника. **Таким образом, совершенно очевидно, что труд не является причиной стоимости.** Золото ценно, потому что очень многие люди хотят больше золота, чем у них уже есть, и всякий раз, когда вещь ценна, это потому, что кто-то этого хочет.

Но мы можем взглянуть на этот вопрос с другой стороны. Если бы было возможно получить такую ценную вещь, как золото, без особых усилий, многие люди стали бы золотодобытчиками. Тогда было бы произведено много золота; если бы в нем нуждались так же сильно, как в том, что уже используется, оно было бы столь же ценным. Но никому не нужно неограниченное количество какого-либо вещества. Богатство, как мы видели, должно быть ограничено в предложении; если бы золота стало так же много, как свинца или железа, оно вряд ли оставалось бы таким же ценным, как сейчас. У людей было бы гораздо больше, чем они могли бы потратить на украшения, часы, позолоту и так далее; большой излишек можно было бы использовать для изготовления горшков и сковородок, для которых он менее необходим. Теперь мы можем увидеть всю суть вопроса о ценности насквозь. Когда большая часть вещества обычно может быть произведена с минимальными затратами труда, вещества становится настолько много, что люди довольствуются теми его запасами, которые у них есть; они не хотят большего или, по крайней мере, не хотят этого так срочно. Из этого следует, что они не желают

отдавать за это много богатства. Таким образом, труд, затраченный на производство товара, не влияет на стоимость этого товара, если только он не изменяет его количество, которое люди могут получить, и, таким образом, не делает дальнейший запас товара более или менее полезным, чем раньше.

75. Почему ценен жемчуг. Чтобы сделать это еще более понятным, давайте попытаемся ответить на этот трудный вопрос: "Ныряют ли люди за жемчугом, потому что жемчуг стоит дорого, или жемчуг стоит дорого потому, что люди должны нырять, чтобы добыть его?" Поиск жемчуга - очень опасный и кропотливый вид работы. Ныряльщикам приходится прыгать в глубокое море с тяжелыми грузами, чтобы тащить их вниз, и они должны надолго задерживать дыхание, пока занимаются сбором устричных раковин со дна. Количество хорошего жемчуга, которое они обычно добывают, невелико по сравнению с огромным трудом по его добыче. Из этого следует, что в среднем они должны получать высокую цену за то, что они находят, иначе у них не было бы адекватной заработной платы за такую работу. Но одно это не является достаточной причиной для того, чтобы жемчуг был таким ценным, иначе перламутровые раковины, в которых его находят и выращивают, были бы такими же ценными, как и жемчуг. Но перламутр - очень дешевое вещество. Опять же, если бы это был просто вопрос труда, ныряльщик мог бы спуститься куда угодно и, подняв первый попавшийся камень или раковину, настаивать на продаже их по высокой цене, потому что он нырял за ними. Правда в том, что жемчуг ценен, потому что есть много дам, у которых нет жемчужных ожерелий, и которые хотели бы их иметь; а те, у кого есть немного жемчуга, хотели бы приобрести больше и тоньше. Короче говоря, жемчуг ценен, потому что он полезен дамам, которые хотят больше жемчужных украшений: таким образом, он полезен, потому что дамам до сих пор не удавалось добыть столько, сколько им хотелось бы; и они не смогли добыть много, потому что их так трудно выловить со дна моря. Здесь мы имеем дело со всей теорией стоимости и труда. **Труд, необходимый для получения большего количества товара, определяет его предложение; предложение определяет, хотят ли люди большего количества товара или нет; и это стремление к нужде или спросу определяет стоимость.**

ГЛАВА XII.

Деньги.

76. Бартер. Когда совершается обмен путем обмена одного обычного товара на другой, например мешка кукурузы на кусок бекона или книги на телескоп, говорят, что мы **обмениваем** их. Операция также называется **truck** (французский, *troc*, бартер). Среди нецивилизованных народов торговля все еще ведется таким образом; путешественник, направляясь в глубь Южной Африки, берет запас бус, ножей, кусков железа, зеркал и т. Д., Чтобы у него всегда было что-нибудь, что туземцы хотели бы получить в обмен на еду или услуги. Люди все еще иногда обменивают вещи в Англии или Соединенных Штатах, но это делается редко из-за проблем, которые это доставляет.

Если, например, мне понадобится телескоп в обмен на книгу, мне, вероятно, придется навести множество справок и долго ждать, прежде чем я встречу с человеком, у которого есть телескоп в запасе и который также готов взять мою книгу в обмен. Очень маловероятно, что тот, у кого есть телескоп, просто так захочет купить именно эту книгу. Вторая трудность заключается

в том, что книга, вероятно, не будет стоить столько же, сколько телескоп, ни больше, ни меньше. Тот, кто владеет ценным телескопом, не может разрезать его на части и продать часть одному, а часть другому; это снизило бы его ценность.

77. Удобство денег. С помощью денег исчезают все трудности бартера, ибо **деньги состоят из некоторого товара, который все люди в стране готовы получить в обмен и который может быть разделен на количества любой величины.** Почти любой товар мог быть использован в качестве денег за неимением лучшего материала. В прежние времена в сельскохозяйственных странах так использовали кукурузу. У каждого фермера был запас кукурузы в его собственном амбаре, и если он хотел купить лошадь или повозку, он брал в обмен столько мешков кукурузы в амбар своего соседа. Теперь предположим, что, имея зерно в качестве денег, фермер захотел расстаться с телегой и получить взамен плуг; ему не нужно спрашивать, пока он не найдет человека, желающего получить телегу и отдать плуг взамен. Достаточно, если он найдет одного фермера, который получит телегу и даст кукурузу, и любого другого фермера, который даст плуг и получит кукурузу. Также не возникает никаких трудностей, если телега или плуг имеют неодинаковую ценность; ибо если телега более ценна, то фермер в конце концов получает за нее плуг вместе с достаточным количеством зерна, чтобы компенсировать разницу. Таким образом, деньги действуют как **средство обмена**; это посредник, или третий термин, и он облегчает обмен, разделяя акт обмена на два акта, таким образом -



Без сомнения, это превращает один акт обмена в два; но этими двумя гораздо легче управлять, чем одним, потому что их необязательно совершать с одним и тем же человеком.

78. Деньги как мера ценности. Когда деньги используются в обмене, говорят, что тот, кто получает деньги, **продает товары**, а о том, кто платит деньги, говорят, что **он покупает**. В каждом конкретном случае имеет место акт обмена, и купля-продажа на самом деле не отличается по своей природе от актов бартера, за исключением того, что один из переданных или полученных товаров используется для организации обмена. Таким образом, деньги можно назвать **текущим товаром**, потому что это товар, выбранный **для использования** в качестве средства обмена. Итак, при каждой покупке или продаже должна быть определенная пропорция между количеством денег и количеством другого товара. Эта пропорция выражает стоимость одного товара по сравнению с другим. Ценность в обмене означает не что иное, как эту пропорцию, как было объяснено ранее (раздел 72). Теперь, когда используются деньги, количество денег, отданное или полученное за определенное количество товаров, называется **ценой этого товара**, так что цена - это стоимость товаров, выраженная в деньгах. Но поскольку деньги, однажды введенные в обращение, используются почти в каждом акте обмена, возникает еще одно большое преимущество. Мы можем сравнить стоимость любого товара с стоимостью любого другого товара. Если бы мы знали, сколько меди можно получить за такое-то количество свинца; сколько железа за такое-то количество стали; и так далее с цинком и латунью, кирпичами и древесиной, и так далее, было бы невозможно сравнить стоимость меди с цинком или железа с древесиной. Но если мы знаем, что за одну унцию золота мы можем получить 950 унций олова, 1700 унций меди, 6400 унций свинца и 16000 унций кованого железа,

то мы без труда узнаем, что за 1700 унций меди мы можем получить 16000 унций железа и так далее. Таким образом, золото или любое другое вещество, используемое в качестве денег, служит **общей мерой стоимости**; оно измеряет стоимость любого другого товара и, таким образом, позволяет нам сравнивать стоимость каждого товара с стоимостью любого другого.

Это огромное удобство. Это заставляет каждого думать и говорить о ценности вещей в терминах денег, известных каждому. Все списки стоимости товаров приведены в виде списков цен, и каждый понимает эти цены и может сравнить цены в одном списке с ценами в другом. Тогда можно сказать, что деньги выполняют две основные функции. Он служит в качестве

(1) **Средство обмена.**

(2) **Общая мера ценности.**

Но важно помнить, что, хотя деньги, таким образом, действуют очень полезным и своеобразным образом, они никогда не перестают быть товаром. Его стоимость подчиняется уже изложенным законам спроса и предложения (раздел 73); если количество денег увеличивается, их стоимость, вероятно, уменьшится, так что за тот же товар будет выдаваться больше денег, **инаоборот**.

79. Из чего делаются деньги. Как уже отмечалось, почти любой товар может быть использован в качестве денег, и в разные эпохи для покупки и продажи действительно использовались все виды товаров, такие как вино, яйца, оливковое масло, рис, шкуры, табак, ракушки, гвозди. Но металлы, как оказалось, служат гораздо лучше по нескольким причинам, и золото и серебро лучше подходят для этой цели, чем любой другой металл. Преимущества наличия золотых и серебряных денег очевидны. Такие металлы **портативны**, потому что они настолько ценны, что небольшой вес металла равен по стоимости большому весу зерна, древесины или других товаров. Тогда они **неразрушимы**, то есть не гниют, как древесина, не портятся, как яйца, и не прокисают, как вино; таким образом, их можно хранить сколь угодно долго, не теряя при этом своей ценности. Другое удобство заключается в том, что в самом металле нет разницы в качестве; чистое золото всегда такое же, как чистое золото, и хотя оно может быть смешано с большим или меньшим количеством неблагородного металла, все же мы можем проанализировать смесь и установить, сколько чистого металла в ней содержится. Металлы также **делимы**; их можно разрезать или отчеканить на куски, и все же куски, собранные вместе, будут такими же ценными, как и до того, как их разрезали. Еще одним преимуществом золота и серебра является то, что это такие красивые, блестящие вещества, а золото к тому же настолько тяжелое, что из него трудно изготовить поддельное золото или серебро; при небольшом опыте и осторожности каждый может сказать, получает ли он настоящие деньги или нет — когда деньги сделаны из золота или серебра. Наконец, большим удобством является то, что **стоимость этих металлов быстро не меняется**. Плохой урожай делает кукурузу вдвое дороже, чем раньше, а предметы, подверженные разрушению, такие как яйца, шкурки и т. Д., Всегда растут или падают в цене. Но стоимость золота и серебра меняется медленно, потому что они хранятся очень долго, и, таким образом, новое предложение, полученное за любой год, очень мало по сравнению со всем предложением или запасом металла. Тем не менее, **золото и серебро, как и все другие товары, всегда меняются в стоимости более или менее быстро**.

80. Металлические деньги. Почти все распространенные металлы — медь, железо, олово, свинец и т.д. — в то или иное время использовались для изготовления денег, помимо различных

смесей, таких как латунь, олово и бронза. Но медь, серебро и золото были признаны гораздо более подходящими, чем любой другой металл. Медь, действительно, имеет сравнительно низкую стоимость и не является портативной. Раньше это были единственные деньги Швеции, и я видел старинную шведскую монету, состоящую из медной пластинки около двух футов длиной и одного фута шириной. Торговец, производивший платежи такими деньгами, должен был возить свои деньги на тачке. Сейчас мы используем медь только для монет небольшого достоинства, а чтобы сделать медь тверже, ее переплавляют с оловом и превращают в бронзу.

Во времена саксов английские деньги изготавливались только из серебра, но это было неудобно как для очень крупных, так и для очень мелких платежей. Лучший способ - это использовать золотые, серебряные и бронзовые деньги в зависимости от удобства каждого из них. **В английской денежной системе золото является стандартной денежной единицей и законным платежным средством**, потому что никто не может быть обязан получать крупную сумму денег в каком-либо другом металле. Если человек должен сто фунтов, он не может избавиться от долга, не предложив своему кредитору сто золотых монет. Серебряная монета является законным платежным средством только на сумму в сорок шиллингов - то есть ни один кредитор не может быть обязан получить более сорока шиллингов единовременным платежом. Точно так же бронзовая монета является законным платежным средством только в размере одного шиллинга.

81. Что такое фунт стерлингов? В Англии люди постоянно платят и получают деньги в фунтах стерлингов, но мало кто может точно сказать, что означает фунт стерлингов. Без сомнения, он представлен монетой под названием соверен, но что такое соверен? Строго говоря, **соверен - это золотая монета, отчеканенная в соответствии с Актом парламента на британском монетном дворе, все еще имеющая соответствующую печать этого монетного двора и весящая не менее 122½ грана**. В среднем соверены, выпущенные монетным двором, должны весить 123,274 грана, но невозможно изготовить каждую монету точного веса, и если бы это было сделано, монеты вскоре уменьшились бы в весе из-за износа. Соверен является законным платежным средством за фунт до тех пор, пока он весит 122½ грана или больше и не испорчен; но на самом деле люди привыкли платить и получать соверены, вес которых на несколько гранов меньше, чем того требует закон.

По закону двадцать серебряных шиллингов должны быть получены как равные по стоимости фунту. Это необходимо для того, чтобы мы могли заплатить долю фунта, ибо монета, сделанная из золота, равная двадцатой части фунта, легко потерялась бы, изнасилась или даже сдулась ветром. Но серебро в двадцать шиллингов не равно по стоимости золоту в фунте; его стоимость меняется в зависимости от цены серебра в золоте, и в настоящее время двадцать шиллингов стоят всего около шестнадцати золотых шиллингов и восьми пенсов, то есть $\frac{5}{6}$ фунта. Таким образом, необходимо сделать серебряную монету менее ценной, чем за нее принимают, чтобы сделать переплавку монеты невыгодной. Точно так же металл, содержащийся в бронзовом пенни, стоит всего около шестой части пенни, так что люди многое потеряют, переплавляя или уничтожая пенни.

82. Бумажные деньги. Вместо настоящих золотых, серебряных или бронзовых монет обычно используются бумажные банкноты, содержащие обещания выплатить деньги. Когда сумма денег, подлежащая выплате, велика, банкнота гораздо удобнее, поскольку имеет гораздо меньший вес, чем монеты, и меньше шансов быть украденной. Пятифунтовая банкнота - это

обещание выплатить пять фунтов любому лицу, у которого есть банкнота, и которое попросит пять фунтов в обмен на банкноту в офисе банка, выдавшего банкноту. **Конвертируемая банкнота** - это банкнота, которую действительно можно таким образом обменять на монеты, когда это будет необходимо, и пока это действительно так, очевидно, что банкнота так же ценна, как и монеты, и более удобна. Единственное опасение заключается в том, что, если банкиру будет разрешено выпускать эти банкноты, у него не всегда будет достаточно монет, чтобы расплатиться по ним при предъявлении. Очень часто банки были вынуждены прекратить платежи, то есть отказаться выполнять свои обещания. Тем не менее, когда другой валюты нет, банкноты часто продолжают обращаться как деньги. Затем их называют **неконвертируемыми банкнотами**, и говорят, что существуют **бумажные деньги**. Человек готов получать бумажную валюту в обмен на товар, если он верит, что другие люди снова заберут ее у него. Но такая бумажная валюта очень плоха, потому что ее стоимость будет расти или падать в зависимости от выпущенного количества, и люди, задолжавшие деньги, часто смогут оплатить свои долги меньшей стоимостью, чем они получили. Однако тема банкнот и бумажных денег слишком сложна для нас, чтобы рассматривать ее в этом Учебном Пособии.

ГЛАВА XIII.

КРЕДИТ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО.

83. Что означает кредит. Тем, кто изучает политическую экономию, очень важно точно понимать, что подразумевается под **кредитом**. Говорят, что Джон отдает должное Томасу, когда Джон оставляет часть своего имущества в пользование Томасу, ожидая, что оно будет возвращено в будущем. Короче говоря, любой, кто дает вещь взаймы, **отдает должное**, а тот, кто берет ее взаймы, **получает кредит**. Слово **кредит** означает **веру**, и Джон верит, что получит обратно свою собственность от Томаса, хотя это, к сожалению, не всегда оказывается так. Иоанн называется **кредитором**, а Фома - **должником**.

Действительно, не принято говорить о кредите в отношении большинства товаров: когда человек берет взаймы лошадь, книгу, дом, двигатель или другой обычный предмет и платит за их использование, говорят, что он их **нанимает**, и то, что он платит за использование, называется наймом, платой за проезд или арендной платой. В некоторых странах, где монеты еще не используются, люди дают взаймы кукурузу, масло, вино, рис или любой другой обычный товар, которым все хотели бы обладать. В тех частях Африки, где пальмовое масло производится в больших количествах, люди дают и берут кредиты в виде масла. Но во всех цивилизованных странах стало обычной практикой занимать и одалживать деньги. Если человеку нужен двигатель, и ему не на что его купить, он идет и занимает достаточно денег у человека, который одолжит их на самых низких условиях, а затем покупает двигатель там, где он может получить его наиболее дешево. Действительно, часто человек, который продает двигатель, отдает должное его цене, то есть ссужает покупателю сумму денег, достаточную только для того, чтобы он мог ее купить.

Кредит - очень важная вещь, потому что при правильном использовании он **позволяет передать собственность в руки тех, кто будет использовать ее наилучшим образом**. У многих людей есть собственность, но они не могут заняться бизнесом, как в случае с женщинами, детьми, стариками, инвалидами и т.д. У богатых людей, возможно, так много собственности, что

они не хотят утруждать себя бизнесом, если они могут заставить других позаботиться о них. Даже у тех, кто занимается бизнесом, часто есть денежные суммы, которые они не хотят использовать немедленно и которые они готовы одолжить на короткое время. С другой стороны, есть много умных, активных людей, которые могли бы проделать большую работу по созданию мануфактур, проходке шахт или торговле товарами, если бы у них только было достаточно денег, чтобы позволить им купить необходимые материалы, инструменты, здания, землю и т. Д. Человек должен иметь какое-то собственное имущество, прежде чем он сможет рассчитывать на получение кредита; но, имея какое-то имущество, на которое можно опереться в случае необходимости, и обладая хорошим характером в плане честности и способностей, трейдер может в кредит получить капитал других людей для ведения дел.

84. Ипотечные кредиты. Кредит предоставляется многими различными способами; иногда мужчине помогает постоянный заем от родственника или друга, который ему доверяет. Огромные суммы денег ссужаются, как это называется, под **ипотеку**. Человек, например, построивший хлопчатобумажную фабрику на свои собственные деньги, закладывает фабрику в качестве обеспечения кредита, то есть он дает своему кредитору право продать фабрику, если долг не будет выплачен в установленный срок. **Мельницу называют закладной или мертвым залогом**, потому что она становится мертвой для бывшего владельца, если он нарушает условия кредита. Существует множество учреждений, таких как страховые компании, строительные общества и т. д., которые располагают большим капиталом для кредитования под ипотеку, и многие богатые люди инвестируют свои деньги таким же образом. Таким образом, очень большая часть домов, земель, фабрик, магазинов и т. Д. На самом деле принадлежат не людям, которые кажутся их владельцами, а **азалогодержателям**, которые ссудили их деньгами.

Вообще говоря, проценты, выплачиваемые по таким займам, составляют 4½ или 5 процентов. в год, когда обеспечение довольно хорошее, то есть когда заложенное имущество наверняка будет продано дороже, чем под него предоставлено займа. Всегда остается значительный запас для покрытия ошибок или изменений в стоимости имущества; таким образом, если говорят, что дом стоит 1000 фунтов стерлингов, обычно это будет только обеспечение долга в размере 700 или 800 фунтов стерлингов. Когда обеспечение не столь надежно, поскольку право собственности или стоимость заложенного имущества сомнительны, взимаемая процентная ставка будет выше и может составлять шесть, семь или более процентов. Излишек покрывает риск, то есть компенсирует кредитору вероятность потери того, что он дает займа. Ипотечные ссуды обычно выдаются под основной капитал, такой как дома, фабрики, корабли и т. Д., Который служит долгое время; Но иногда запасы товаров, такие как хлопок, вино, кукуруза и т. Д., закладываются в качестве обеспечения временных ссуд.

85. Банковское дело. Большая часть предоставляемых кредитов в цивилизованной стране предоставляется банкирами, о которых можно сказать, что они **имеют дело с кредитом** или, что то же самое, с **долгами**. Банкир обычно выполняет три или четыре различных вида работы, но его настоящая работа заключается в том, чтобы брать займы у людей, у которых есть готовые деньги для ссуды, и ссужать их тем, кто хочет купить товары. Когда владелец магазина продает свой товарный запас, он получает за это деньги. И, пока он не купит новый товарный запас, у него нет немедленной потребности в этих деньгах. Опять же, те, кто получает зарплату, дивиденды, арендную плату или другие выплаты раз в квартал, обычно не хотят тратить все сразу. Вместо того чтобы хранить такие деньги в доме, где они не приносят процентов и могут быть украдены, утеряны или сожжены, гораздо лучше поместить их на хранение банкиру, то есть

одолжить их банкиру, который возьмет на себя обязательство вернуть их, когда они понадобятся. Вообще говоря, торговец, фабрикант или мещанин каждый день отправляет своему банкиру полученные им деньги и оставляет себе только несколько фунтов для сдачи или мелких платежей. Преимущества такого внесения денег на счет банкира в основном заключаются в следующем:—

(1.) Деньги в безопасности, поскольку банкир предоставляет надежные помещения, запертые и охраняемые ночью.

(2.) Легко выплатить деньги посредством чеков или письменных распоряжений, дающих право указанным в них лицам требовать от банкира определенную сумму денег.

(3.) Банкир обычно допускает некоторый процент на деньги, находящиеся на его попечении.

Банкиры получают депозиты на различных условиях; иногда вкладчик обязуется уведомить об этом за семь дней до снятия своего вклада; в других случаях деньги предоставляются банкиру на один, три или шесть месяцев, и чем дольше срок, на который они предоставляются, тем выше процентная ставка, которую банкир обычно может предложить. Но большая часть денег откладывается **на текущем счете**, то есть клиент кладет свои деньги в банк и снимает их, когда ему заблагорассудится, без предварительного уведомления. В этом случае банкир дает очень мало процентов или вообще ничего не дает, потому что ему приходится держать большую часть денег наготове для своих клиентов, не зная, когда они понадобятся.

Тем не менее, в то время как одни вкладчики снимают свои деньги, другие будут вкладывать больше, и крайне маловероятно, что все тысячи клиентов крупного банка захотят получить свои депозиты одновременно. Таким образом, случается, что банкир, в дополнение к своему собственному капиталу, всегда имеет под рукой большой запас денег, и он получает прибыль, ссужая эти деньги другим клиентам, нуждающимся в кредите.

Существуют различные способы, с помощью которых банкир организует свои займы; иногда он предоставляет ссуды под залог товаров, домов и другой собственности или акций железных дорог и государственных фондов описанным выше способом; но это неподходящий способ для банкира использовать большую часть своих средств, потому что он может оказаться не в состоянии вернуть такие займы достаточно быстро, когда они ему понадобятся. Один из самых простых способов одалживания денег - позволить клиентам пополнять свои счета, то есть брать из банка больше денег, чем они вложили. Но банкир, естественно, заботится о том, чтобы не допускать овердрафтов, если только он не очень уверен в своем клиенте или не получил гарантию возврата средств от него или его друзей.

86. Скидка по векселям. Наиболее распространенный и правильный способ, которым банкир предоставляет кредит и использует свои средства, заключается в дисконтировании векселей, то есть в предоставлении денег вперед в обмен на определенное обещание вернуть их в установленный срок. Предположим, что Джон Смит продал Томасу Джонсу, лавочнику, хлопчатобумажных изделий на тысячу фунтов стерлингов; возможно, пройдет несколько месяцев, прежде чем Джонс сможет продать товар через прилавок, и если у него не так много капитала, он соглашается, что Джон Смит предоставит кредит на тысячу фунтов, но тем временем выставит счет Джонсу. Этот законопроект, скорее всего, будет примерно в такой форме —

Лондон, 1 февраля 1878 года.

1000 фунтов стерлингов, 0 шиллингов. 0d.

Через три месяца после даты выплаты мне или моему заказу полученной суммы в размере одной тысячи фунтов стерлингов.

ДЖОН СМИТ.

Мистеру томасу Джонсу.

Говорят, что **векселедателем** является Джон Смит; Томас Джонс является **плательщиком**, и счет представляет собой требование со стороны Джона Смита о том, что Томас Джонс должен ему указанную сумму. Если плательщик признает, что это так, он подтверждает это при предъявлении ему векселя, написав на обороте слово "принято" вместе со своим именем.

Теперь, если векселедатель и получатель векселя являются лицами с хорошей репутацией, банкир с готовностью дисконтирует такой вексель, то есть выкупит его за причитающуюся сумму после вычета процентов, скажем, в размере пяти процентов. в год в течение всего срока действия законопроекта. Вексель является хорошим обеспечением, потому что, будучи принятым, Джон Смит обязан выплатить тысячу фунтов в установленный срок, и в случае его неисполнения ответственность несет плательщик. Такие векселя часто покупаются одним лицом за другим, и каждый из них **индоссаментируется** следующим лицом, то есть подписывается распоряжением о том, что деньги должны быть выплачены следующему поименованному лицу. В установленный срок последний владелец должен потребовать деньги у Джона Смита, и если он отказывается платить, каждый владелец предъявляет претензии к предыдущим владельцам.

ГЛАВА XIV.

КРЕДИТНЫЕ ЦИКЛЫ.

87. Промышленность носит периодический характер. Каждый должен понимать, что активность торговли меняется время от времени периодическим образом. **Говорят, что что-то периодически меняется, когда оно приходит и уходит через почти равные промежутки времени**, подобно солнцу, или восходит и опускается, подобно приливам. Теперь, в промышленности, как указал мистер Уильям Лэнгтон двадцать лет назад, приливы и отливы почти так же регулярны, как и на море. Верно сказал Шекспир —

"В делах людей есть прилив,
Который, взятый во время разлива, ведет к богатству".

Некоторые из этих приливов зависят от времени года; бизнес более активен весной и летом, а зимой спадает. Сравнительно легко занять деньги в январе, феврале, марте, июне, июле, августе и сентябре; октябрь и ноябрь - особенно плохие месяцы; процентная ставка тогда часто быстро растет, и банкротств в эти месяцы больше, чем в любое другое время года. Апрель и май также опасные месяцы, но в меньшей степени. Деловые люди всегда должны помнить об этих фактах, и, будучи заранее подготовленными, они могут избежать катастрофы.

Существует также гораздо более длительный период развития бизнеса, который обычно занимает около десяти лет, чтобы подняться и упасть. Причина этого прилива до конца не изучена, но не может быть никаких сомнений в том, что через несколько лет мужчины становятся уверенными в себе и полными надежд. Они думают, что страна будет очень процветающей и что если они вложат свой капитал в новые фабрики, банки, железные дороги, корабли или другие предприятия, то получат большую прибыль. Когда некоторые люди полны надежд, другие с готовностью становятся такими же, точно так же, как несколько веселых людей в компании делают веселыми всех. Таким образом, надежда постепенно распространяется на все профессии страны. Затем умные люди предлагают схемы новых изобретений и новаторских начинаний и обнаруживают, что они могут легко заставить капиталистов подписаться на акции. Это побуждает других спекулянтов выдвигать предложения, и когда акции некоторых компаний выросли в цене, предполагается, что другие акции сделают то же самое. Самые абсурдные схемы находят сторонников во времена больших надежд, и таким образом возникает то, что называется пузырем или манией.

88. Коммерческие пузыри или мании. Когда схемы, запущенные во время пузыря, начинают осуществляться, для строительства требуется большое количество материалов, и цены на эти материалы быстро растут. Рабочие, производящие эти материалы, затем получают высокую заработную плату, и они тратят эту заработную плату на улучшение условий жизни, на удовольствия или на покупку необычного количества новой одежды, мебели и т. Д. Таким образом, спрос на сырьевые товары увеличивается, и торговцы получают большие прибыли. Даже когда нет достаточной причины, цены на остальные товары обычно растут, как это называется, **из сочувствия**, потому что те, кто ими торгует, думают, что их товары, вероятно, подорожают, как и другие товары, и они скупают запасы в надежде получить прибыль. Сейчас каждый трейдер хочет покупать, потому что он верит, что цены будут расти все выше и выше и что, продавая в нужное время, потери от любого последующего падения цен лягут на других людей.

Однако такое положение вещей не может продолжаться очень долго. Те, кто подписался на акции новых компаний, должны оплатить звонки, то есть найти капитал, который они обещали. Они вынуждены брать деньги, которые они ранее депонировали в банках, и тогда банкирам приходится меньше давать в долг. Производители, торговцы и спекулянты, которые производят или покупают большие запасы товаров, желают занимать все больше и больше денег, чтобы иметь более крупный бизнес, прибыль которого, по-видимому, будет столь велика. Затем, согласно законам спроса и предложения, цена денег растет, что означает увеличение процентной ставки по краткосрочным займам сроком от недели до трех или шести месяцев. Пузырь продолжает расти до тех пор, пока более предприимчивые и недобросовестные спекулянты не займут во много раз больше денег, чем у них самих на самом деле есть. **Говорят, что кредит значительно расширен**, и фирма, которая, возможно, владеет капиталом в десять тысяч фунтов стерлингов, обязалась заплатить двести или триста тысяч фунтов стерлингов за товары, которые они купили на спекуляции.

Но внезапный рост нормы процента, который рано или поздно происходит, очень губителен для таких спекулянтов; когда они начинали спекулировать, процент составлял, возможно, всего два или три процента; но когда он становится семью или восемью процентами, возникает опасение, что большая часть прибыли пойдет на проценты, выплачиваемые заимодавцам капитала. Более того, те, кто ссужал деньги, дисконтируя счета спекулянтов или делая авансы под залог товаров,

начинают беспокоиться о том, чтобы их вернули. Таким образом, спекулянты вынуждены, наконец, начать продавать свои акции по самым выгодным ценам, которые они могут получить. Как только некоторые люди начинают продавать таким образом, другие, у кого есть товар, думают, что им лучше продать его до того, как цены серьезно упадут; тогда возникает внезапный порыв продавать, и покупатели, встревоженные, отказываются покупать, кроме как по значительно сниженным ценам. Плохие спекулянты теперь оказываются неспособными поддерживать свой кредит, потому что, если они продадут свои крупные акции со значительным убытком, их собственного реального капитала будет совершенно недостаточно, чтобы покрыть этот убыток. Таким образом, они не в состоянии выплатить то, что обязались выплатить, и **прекращают выплаты** или, другими словами, становятся банкротами. Это очень неудобно для других людей, например, производителей, которые продавали товары банкротам в кредит; они не получают денег, на которые рассчитывали, и поскольку они также, возможно, занимали деньги при производстве товаров, они также становятся банкротами. Таким образом, **дискредитация** распространяется, и фирмы, даже занявшие лишь умеренные суммы денег пропорционально своему капиталу, находятся под угрозой банкротства.

89. Коммерческий кризис или крах. Положение вещей, описанное в последнем разделе, называется коммерческим коллапсом, потому что происходит **внезапное падение цен, кредитования и предпринимательства**. Это также называется **Кризисом, то есть опасным и решающим моментом** (греч. κρίσις, *решать*), когда вскоре станет видно, кому суждено стать банкротом, а кому нет. Как только наступает такой кризис, все меняется. Никто не рискует предлагать новую схему или новую компанию, потому что он знает, что люди в целом испытывают большие трудности с выплатой того, что они обещали схемам, запущенным во время пузыря. **Этот пузырь теперь лопнул**, и обнаружилось, что многие из новых работ и начинаний, от которых люди ожидали такой большой прибыли, являются абсурдными и безнадежными ошибками. Предлагалось строить железные дороги там, где нечего было перевозить; затоплять шахты там, где не было ни угля, ни металла; строить корабли, которые не ходили бы под парусами; от всевозможных невыполнимых планов пришлось отказаться, и капитал, потраченный на них, был потерян.

Этот крах не только разоряет многих участников этих схем, но и в настоящее время приводит к тому, что рабочие оказываются без работы. Более успешные схемы действительно реализуются и на год или два дают работу строителям, производителям железа и другим лицам, которые поставляют материалы. Но поскольку эти схемы постепенно завершаются, никто не отваживается предлагать новые; люди были напуганы потерями, банкротствами и мошенничествами, выявленными в результате краха, и когда одни люди боятся, другие с готовностью пугаются также из сочувствия. В вопросах такого рода деловые люди во многом похожи на стадо овец, которые следуют друг за другом, не имея ни малейшего четкого представления, почему они это делают. Через год или два цены на железо, уголь, древесину и т. д. Падают до самого низкого уровня; те, кто производит такие материалы или имеет с ними дело, несут большие убытки, и многие рабочие остаются без работы. Тогда рабочему классу приходится меньше тратить на предметы роскоши, и спрос на другие товары снижается; торговля в целом приходит в упадок; многие люди оказываются пауперами или тратят свои сбережения, накопленные за предыдущие годы. Такое **состояние депрессии** может продолжаться два или три года, пока спекулянты не начнут забывать о своих неудачах или пока новая группа молодых людей, не знакомых с катастрофой, не подумает, что они видят способ получения прибыли. В такой период депрессии более богатые люди, которые имеют больше

доходов, чем тратят, также откладывают их в банках. Бизнесмены, распродавая свои товарные запасы, оставляют полученные деньги в банках; таким образом, постепенно капитал становится избыточным, а норма процента падает. Через некоторое время банкиры, которые были очень осторожны во время краха, сочли необходимым ссудить увеличивающиеся средства, и уровень кредитования улучшился. Затем начинается новый кредитный цикл, который, вероятно, проходит во многом по тому же пути, что и предыдущий.

90. Коммерческие кризисы носят периодический характер. Было бы очень полезно, если бы мы могли предсказать, когда надвигается пузырь или кризис, но, очевидно, невозможно предсказать такие вещи с уверенностью. Всякого рода события — войны, революции, новые открытия, торговые договоры, плохие или хорошие урожаи и т. Д. — Могут приводить к снижению или увеличению активности торговли. Тем не менее, **удивительно, как часто крупные коммерческие кризисы случались примерно через десять лет после предыдущего.** В прошлом столетии, когда торговля сильно отличалась от нынешней, в 1753, 1763, 1772 или 3-м, 1783 и 1793 годах были кризисы или около того. В этом столетии кризисы происходили годами. 1815, 1825, 1836-9, 1847, 1857, 1866, и, вероятно, кризис случился бы в 1876 или 1877 году, если бы не исключительный крах в Америке в 1873 году. В настоящее время (февраль 1878 г.) наблюдается великая депрессия в торговле, которая знаменует завершение одного цикла и начало нового.

Годы сбора урожая на европейском континенте и засухи в Индии повторяются каждые десять или одиннадцать лет, и представляется вероятным, что коммерческие кризисы связаны с периодическими изменениями погоды, затрагивающими все части земли, и, вероятно, являются результатом усиления волн тепла, получаемых от солнца со средними интервалами в десять лет с небольшим. Большой запас тепла увеличивает урожаи, делает капитал более обильным, а торговлю более успешной и, таким образом, помогает создать надежду, из-за которой возникает пузырь. Падение цен из-за высокой температуры на солнце приводит к плохим урожаям и выводит из строя многие предприятия в разных частях мира. Это, вероятно, лопнет пузырь и приведет к коммерческому краху.

В целом, **кредитный цикл**, как назвал это мистер Джон Миллс из Манчестера, продлится **около десяти лет**. Первые три года будут свидетелями депрессии в торговле с нехваткой рабочих мест, падением цен, низкой процентной ставкой и большой бедностью; затем, возможно, будет три года активной, здоровой торговли с умеренно растущими ценами, разумной процентной ставкой, справедливой занятостью и улучшением кредитоспособности; затем наступят несколько лет чрезмерно возбужденной торговли, превращающейся в пузырь или манию и заканчивающейся крахом, как уже описано. Этот крах займет последний из десяти лет, так что весь кредитный цикл в среднем будет следующим:—

Годы.									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Депрессивная торговля.				Здоровая торговля.		Возбужденная торговля.		Пузырь .	Схлопн уться.

Не следует предполагать, что все идет так регулярно, как здесь указано; иногда цикл длится всего девять или даже восемь лет вместо десяти; небольшие пузыри и кризисы иногда

случаются в ходе цикла и нарушают его регулярность. Тем не менее, удивительно, как часто великий крах наступает в конце цикла, несмотря на войну, мир или другие мешающие причины.

91. Как избежать потерь в результате кризисов. Так вот, эти пузыри и кризисы - очень пагубные явления; они приводят к разорению многих людей, и мало найдется старых семей, которые не потеряли деньги в результате того или иного краха. Рабочие классы часто сильно страдают; многие оказываются выброшенными с работы, а другие, не видя, почему их заработная плата должна быть снижена, усугубляют положение забастовками, которые после краха вряд ли увенчаются успехом. Поэтому наиболее важно, чтобы все люди — рабочие, капиталисты, спекулянты и все, кто связан с любым видом бизнеса, - помнили, что за **очень процветающей торговлей обязательно последует крах и плохая торговля**. Поэтому, когда ситуация выглядит особенно многообещающей, инвесторам следует быть необычайно осторожными в том, в какие предприятия они вкладывают свои деньги. **Как правило, глупо делать именно то, что делают другие люди, потому что почти наверняка слишком много людей делают одно и то же.** Если, например, цена на уголь сильно вырастет, а угольщики получают большие прибыли, то наверняка найдется много людей, прокладывающих новые шахты. Такое время просто наихудшее для покупки акций угольной шахты, потому что в течение нескольких лет будет открыто множество новых шахт, следующий обвал торговли снизит спрос на уголь, и тогда угольный бизнес понесет большие убытки. Это то, что произошло за последние несколько лет в Англии, и то же самое происходило снова и снова в других профессиях. Как правило, **лучшее время для открытия новой фабрики, шахты или бизнеса любого рода - это когда торговля находится в упадке, а заработная плата и проценты низкие.** Добыча полезных ископаемых, строительство или другие работы в этом случае могут быть выполнены дешевле, чем в другое время, и новые объекты будут готовы к запуску как раз тогда, когда бизнес станет активным и откроется еще несколько новых объектов.

Это правило, действительно, не распространяется на интриганов, спекулянтов или, как их еще называют, **промоутеров**, которые основывают так много компаний. Эти люди считают своим делом предлагать новые схемы и акции именно тогда, когда люди хотят их купить, то есть во время пузыря или оживленной торговли. Они заботятся о том, чтобы продать свои собственные акции до того, как наступит крах, и именно их обманутые несут все убытки. Поэтому благоразумный человек никогда не стал бы вкладывать деньги во что-либо новое во время мании или пузыря; напротив, он продал бы всю собственность сомнительной или спекулятивной ценности, когда ее цена высока, и вложил бы ее в самые лучшие акции или государственные фонды, стоимость которых не может сильно упасть во время грядущего краха. Самые мудрые люди были введены в заблуждение во время маний; и в Библиотеке Королевского общества показано письмо от сэра Исаака Ньютона, в котором он просит друга купить для него акции Компании Южных морей, как раз в тот момент, когда пузырь Южных морей был в самом разгаре. Пусть люди прислушаются к предупреждению сэра Исаака Ньютона и никогда ни на чем не спекулируют, потому что другие люди делают то же самое; тогда эти пузыри и коллапсы будут предотвращены или станут гораздо менее катастрофическими. Кредитные циклы будут продолжаться до тех пор, пока общественность не научится обращать на них внимание и действовать соответствующим образом. Бизнесмены должны быть смелыми во время депрессивной торговли, осторожными во время оживленной торговли, вместо того чтобы действовать прямо противоположным образом. Только знание этих кредитных циклов может предотвратить их, и именно по этой причине я так много рассказывал о них в этом Учебном Пособии.

ГЛАВА XV.

ФУНКЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА.

92. Функции означают действия (лат., *грибы*, *functus*, выполнять), а функции правительства означают то, что правительство должно делать, — обязанности, которые оно обязуется выполнять, или услуги, которые от него можно ожидать оказания управляемым людям. Эти функции обычно делятся на два класса —

(1) Необходимые функции.

(2) Дополнительные функции.

The **Необходимые функции** правительства таковы, какие оно обязано выполнять; таким образом, оно должно защищать нацию от внешних врагов, оно должно поддерживать мир внутри страны и предотвращать восстания, которые могут угрожать существованию самого правительства; оно также должно наказывать злодеев, которые нарушают законы и пытаются разбогатеть путем грабежа; оно также должно содержать суды, в которых споры его подданных могут быть справедливо разрешены и прекращены. Это далеко не все необходимые функции.

The **Необязательные функции** правительства состоят из тех видов работы, которые правительство может выполнять с пользой, таких как обеспечение хорошей валюты, установление единой системы мер и весов, строительство и содержание дорог, доставка писем через национальное почтовое отделение, содержание национальной обсерватории и метеорологического бюро, и т.д. Необязательные функции на самом деле очень многочисленны, и вряд ли существует какой-либо конец тому, что то или иное правительство предусмотрело для людей. Было бы чрезвычайно важной работой, если бы это было возможно, точно решить, какие обязательства правительство должно взять на себя, а какие оно должно предоставить свободным действиям других людей; но невозможно установить какие-либо точные правила по этому вопросу. Характеры, привычки и обстоятельства народов настолько различаются, что то, что хорошо в одном случае, может быть плохим в другом. Таким образом, в России правительство строит все железные дороги, и то же самое имеет место в Австралийских Штатах; но из этого вовсе не следует, что, поскольку это необходимо или желательно в этих странах, следовательно, это желательно в Англии, Ирландии или Соединенных Штатах. Опыт показывает, что, хотя английское почтовое отделение является очень прибыльным, почтовые телеграфы в настоящее время невозможно заставить платить. Не может быть никаких сомнений в том, что **было бы совершенно разорительно передать огромную систему английских железных дорог в управление правительственным чиновникам**. Таким образом, каждый случай должен оцениваться по существу, и все, что может сделать политэкономист, - это указать на общие преимущества и недостатки государственного управления.

93. Преимущество государственного управления. Часто существует огромная экономия в том, что одно учреждение выполняет определенный вид работы для всей страны. Например, метеорологическое бюро в Лондоне может получать ежедневные телеграфные сводки погоды во всех частях королевства и многих частях Европы; комбинируя и сравнивая эти сводки, оно может составить гораздо лучшее мнение о предстоящей погоде, чем это было бы возможно у

частных лиц, и это мнение может быть быстро распространено по телеграфу и в газетах. Несколько тысяч фунтов стерлингов, ежегодно расходуемых правительством на метеорологическое управление, незначительны по сравнению с услугами, которые оно может оказать населению, предотвращая кораблекрушения, взрывы на шахтах и другие крупные бедствия и неудобства, которые часто возникают из-за нашего незнания предстоящей погоды. В таком случае, безусловно, уместно сделать метеорологические наблюдения одной из функций правительства.

Опять же, возникла бы большая экономия, если бы в Великобритании было создано такое учреждение, как почтовое отделение, для доставки небольших товаров и посылок. В настоящее время существует большое количество компаний, занимающихся отправкой посылок, но они часто отправляют корзину на долгий путь, чтобы доставить одну посылку. В Лондоне около полудюжины независимых компаний рассылают посылки по всему огромному городу; у каждой из ведущих железнодорожных компаний есть своя собственная система доставки посылок, а у более крупных магазинов также есть собственные фургоны для доставки. Таким образом, происходит огромная потеря лошадиных сил и человеческого времени. Если бы за эту работу взялась государственная почтовая система, только одна тележка доставляла бы товары на каждую улицу, а поскольку посылка могла быть почти в каждый дом, а иногда и в несколько, была бы почти невероятная экономия пройденного расстояния и затраченного времени. Это иллюстрирует экономику, которая может возникнуть в результате государственного управления.

94. Недостаток государственного управления. С другой стороны, есть большое зло в том, что правительство берет на себя любую работу, которая может быть честно выполнена частными лицами или компаниями. Государственных служащих редко увольняют после того, как они были приняты на работу, или, в случае отказа, они получают пенсии. Таким образом, когда правительство проводит какую-либо новую работу, оно не может остановить ее без больших затрат, и работа обычно продолжается, независимо от того, выполняется она экономически или нет. С другой стороны, государственные служащие, зная, что их не уволят без пенсии, обычно менее активны и осторожны, чем мужчины, работающие в частном секторе. За работу, которую они выполняют, им платят по более высокой ставке, чем в частных учреждениях.

Поэтому крайне нежелательно, чтобы правительство брало какую-либо работу в свои руки, если только не будет совершенно ясно, что работа будет выполнена намного лучше и дешевле, чем это могли бы сделать частные лица. Необходимо учитывать баланс преимуществ и недостатков: преимущество единственного крупного учреждения с большим количеством средств; и недостаток в том, что работа всегда выполняется государством дороже. В случае с почтовым отделением преимущества значительно перевешивают недостатки; то же самое, вероятно, было бы в случае с хорошо организованной бандеролью; у почтовых телеграфов есть много преимуществ, но они достигаются при значительной потере дохода. Если бы государство скупил железные дороги Великобритании и управляло ими, преимущества были бы сравнительно небольшими, но потери были бы огромными. В Америке компании, занимающиеся курьерскими отправлениями, настолько превосходно управляются, что выполняют свою работу безопаснее и качественнее, чем государственное почтовое отделение. Также не может быть никаких сомнений в том, что американские железные дороги и телеграф сейчас управляются гораздо лучше, чем если бы они были приобретены федеральным правительством.

ГЛАВА XVI.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ.

95. Должны быть Налоги. Независимо от того, берут ли правительства на себя больше или меньше функций, несомненно, что у нас должно быть какое-то правительство, и что это правительство потратит много денег. Эти деньги тоже очень редко можно получить в виде реальной прибыли от проделанной работы, так что они должны быть увеличены за счет налогообложения. Как правило, мы применяем именной налог к любому платежу, требуемому от физических лиц для покрытия расходов местного или общего правительства. Нас действительно легко могут обложить налогом, даже не подозревая об этом; таким образом, почти половина каждого пенни, уплаченного за отправку письма, является налогом, и город может облагаться налогом через цену газа или воды.

В то или иное время и в той или иной стране налоги повышались всеми мыслимыми способами. **Избирательный налог** был платежом, который требовался от каждого избирателя или главы населения, мужчины, женщины или ребенка. Это считалось очень тяжелым налогом и никогда не взималось в Англии со времен правления Вильгельма III. **Налог на домашний очаг** состоял из платы за каждый очаг в доме; тогда богатая семья с большим домом и множеством очагов платила намного больше, чем бедная семья только с одним или двумя очагами. Но поскольку людям не нравилось, когда сборщик налогов входил в дом, чтобы пересчитать очаги, был заменен налогом на окна, потому что сборщик налогов мог обходить дом снаружи и пересчитывать окна. Теперь, в Англии, мы вообще не облагаем налогом небесный свет, но мы устанавливаем выплаты человека арендной платой за его дом, размером его дохода или количеством вина и пива, которые он выпивает.

96. Прямые и косвенные налоги. Налоги называются **прямыми налогами**, когда их уплата производится лицом, которое предназначено для принесения жертвы. Как правило, это относится к начисленным налогам или сборам, взимаемым с людей, у которых есть слуги, частные экипажи и т.д. Поскольку большинство людей держат экипажи только для собственного комфорта, они не могут заставить других людей возместить стоимость налога. Но если бы с перевозчика или торговца взимали налог за его тележки, он наверняка заставил бы своих клиентов возместить его; таким образом, налог не был бы прямым, и поэтому экипажи, используемые в торговле, освобождаются от налогообложения. Другими налогами в Англии, которые обычно являются прямыми, являются подоходный налог, налог с собак, подоходный налог для бедных, подушный сбор; но налог, который обычно является прямым, иногда может стать косвенным, и часто невозможно сказать, какова на самом деле **сфера применения налога**, то есть каким образом он ложится на различные классы населения.

Косвенные налоги платят в первую очередь торговцы, но понятно, что они взыскивают уплаченную сумму со своих клиентов. Основная часть таких налогов в Англии состоит из **таможенных пошлин**, взимаемых с вина, крепких спиртных напитков, табака и некоторых других товаров, когда они ввозятся для использования в этой стране. **Акцизы** - это аналогичные пошлины, взимаемые с аналогичных товаров, произведенных в королевстве. Они были названы **акцизными**, потому что первоначально фактически применялась практика отсечения части самих товаров и взимания ее в качестве пошлины. В Англии акцизные сборы в настоящее время

взимаются только с нескольких товаров, таких как крепкие спиртные напитки и пиво; и принимаются меры к тому, чтобы сделать акцизный сбор как можно более равным таможенной пошлине на тот же вид импортируемых товаров. Английский бренди облагается пошлиной, эквивалентной пошлине на французский бренди, и дело устроено так, что пошлина не должна ни поощрять, ни препятствовать производству английского бренди. Таким образом, торговля остается настолько свободной, насколько это возможно, последовательно принося большой доход. Другим важным классом косвенных налогов являются **гербовые сборы**, которые представляют собой платежи, требуемые от людей при заключении юридических соглашений различного рода. Согласно закону, договоры аренды, чеки, расписки, контракты и многие другие документы не имеют юридической силы, если на них не поставлена печать, а стоимость печати варьируется от пенни до сотен или даже тысяч фунтов стерлингов, в зависимости от стоимости рассматриваемого имущества. Гербовые сборы, вероятно, в большинстве случаев являются косвенными налогами, но было бы очень трудно сказать, кто на самом деле несет расходы; это должно во многом зависеть от обстоятельств.

97. Принципы налогообложения. Адам Смит первым сформулировал определенные правила, или максимы, которыми должен руководствоваться государственный деятель при установлении налогов; это такие хорошие правила, что каждый, кто изучает политическую экономию, должен их усвоить. Они заключаются в следующем—

(1) Подданные каждого государства должны вносить свой вклад в поддержку правительства, насколько это возможно, пропорционально их соответствующим способностям; то есть пропорционально доходам, которыми они соответственно пользуются под защитой государства.

Это мы можем назвать **максимой равенства**, а равенство заключается в том, что каждый платит, тем или иным способом, примерно равный процент от заработной платы или другого дохода, который он получает. В Англии налоги составляют что-то около десяти процентов, или один фунт с каждых десяти фунтов, и это примерно в равной степени ложится на плечи различных классов общества. Однако вполне вероятно, что очень богатые платят не так много, как следовало бы. В то же время те, кто слишком беден, чтобы платить подоходный налог, и кто не пьет и не курит, почти полностью свободны от налогообложения в этой стране; они платят очень мало, за исключением низких ставок. Было бы невозможно изобрести какой-либо один налог, который мог бы в равной степени взиматься со всех людей. Подоходный налог - это налог в размере стольких-то пенсов с каждого фунта дохода человека, но заставить людей точно указывать свой доход невозможно, и бедных людей никогда нельзя заставить платить такой налог. Следовательно, необходимо ввести определенное количество различных налогов, чтобы тех, кому удастся избежать уплаты одного налога, заставили платить каким-либо другим способом.

(2) Налог, который обязан платить каждый индивид, должен быть определенным, а не произвольным. Время оплаты, способ оплаты, количество, подлежащее оплате, - все должно быть ясным. Это **максима определенности**, и это очень важно, потому что, если налог не известен наверняка, сборщики налогов могут притеснять людей, требуя больше или меньше по своему выбору. В этом случае весьма вероятно, что они станут коррумпированными и будут получать взятки, чтобы побудить их снизить налог. По этой причине пошлины никогда не должны взиматься в соответствии со стоимостью товаров, или, как говорится, *адвалорно*.

Стоимость вина, например, сильно варьируется в зависимости от его качества и репутации, но сотрудник таможни не может точно сказать, какова эта стоимость. Если он поверит заявлению людей, которые импортируют вино, у них возникнет искушение солгать и сказать, что стоимость меньше, чем есть на самом деле. А поскольку доказать вину как таможенника, так и импортеров будет нелегко, следует опасаться, что некоторые сотрудники будут получать взятки. Но если вино облагается налогом просто в зависимости от его количества, размер пошлины известен с большой точностью, и мошенничество может быть легко обнаружено. Те же замечания в большей или меньшей степени применимы ко всем видам товаров, которые сильно различаются по качеству.

(3) Каждый налог должен взиматься в то время и таким образом, которые, скорее всего, будут удобны для плательщика для его уплаты. Это **принцип удобства**, и причина этого достаточно очевидна. Поскольку правительство существует только для блага народа в целом, конечно, оно должно доставлять людям как можно меньше хлопот. А поскольку в распоряжении правительства гораздо больше денег, чем у любого частного лица, оно должно организовать взимание налога тогда, когда налогоплательщик, вероятно, будет в состоянии его уплатить. Таким образом, по-видимому, нет достаточной причины, по которой правительство должно заставлять людей платить подоходный налог в январе, когда им, вероятно, предстоит оплатить множество других счетов. В соответствии с этим принципом таможенные и акцизные сборы являются очень хорошими налогами, потому что человек платит пошлину всякий раз, когда покупает бутылку спиртных напитков или унцию табака. Если он не хочет платить налоги, пусть бросит пить и курить, что, вероятно, будет лучше для него во всех отношениях. Во всяком случае, если он может позволить себе употреблять спиртные напитки и курить табак, он может позволить себе что-то на государственные расходы. Налог на получение пенни, опять же, в этом отношении является хорошим налогом, потому что, когда человек получает деньги, он уверен, что сможет выделить один пенни для государства, и обычно он так рад получить свои деньги, что не думает о пенни.

(4) Каждый налог должен быть составлен таким образом, чтобы как можно меньше вынимать, так и удерживать из карманов народа сверх того, что он приносит в государственную казну. Это **максима экономии**. Таким образом, налог не следует вводить, если для его сбора потребуется большое количество должностных лиц и, таким образом, большая часть собранного будет растратчена впустую, или если это мешает торговле и делает товары дороже, чем они были бы в противном случае. Опять же, правительство не должно заставлять людей терять время и деньги на уплату налогов, потому что это так же плохо для них, как если бы они платили намного больше налогов. В этом отношении гербовые сборы являются очень плохими налогами, потому что во многих случаях человеку приходится сдавать свои документы в гербовую контору и терять свое время, или же нанимать адвокатов и агентов, которые делают это за него, взимая значительные гонорары. Некоторые гербовые сборы настолько сложны, что во многих случаях люди пренебрегают заверением своих соглашений печатью и предпочитают доверять честности тех, с кем они имеют дело. Таким образом, подобные соглашения часто не имеют юридической силы, и правительство ради шести пенсов или шиллинга практически отказывает народу в праве.

98. Защита и свободная торговля. Почти каждое правительство в то или иное время применяло налогообложение с целью стимулирования промышленности внутри страны. Часто предполагается, что если покупателям помешать покупать иностранные товары, им придется

покупать товары отечественного производства, и, таким образом, отечественные производители будут заняты, и появится много рабочих мест. Это в целом логическая ошибка, которую мы могли бы назвать **логической ошибкой защиты**, но она легко овладевает умами людей. Ни одному торговцу или производителю не нравится, когда его перекупают те, кто предлагает лучшие товары по более низким ценам. Таким образом, когда покупатели отдают предпочтение иностранным товарам, отечественные производители таких товаров горько жалуются и объединяются, чтобы убедить людей в том, что внешняя торговля наносит им ущерб. В стране все еще так много национальной гордости и вражды, что нация не любит, когда ей говорят, что ее избивают иностранцы. Производители, введенные в заблуждение собственными интересами, используют всевозможные ложные аргументы, чтобы показать, что если бы иностранные товары не ввозились в страну, они могли бы производить такие же качественные товары за короткое время, и тогда они смогли бы нанять много людей и увеличить богатство страны. Фактически, они впадают в **ошибочность создания работы**, описанную ранее (раздел 55), и рассуждают так, как будто цель работы состоит в том, чтобы работать, а не в том, чтобы наслаждаться обильными запасами предметов первой необходимости и жизненных удобств.

Теперь невозможно отрицать, что определенные владельцы земель, шахт и заводов могут извлечь выгоду, установив пошлины на иностранные товары того типа, которые они хотят производить. Те, кто уже пользуется преимуществами таких ненадлежащих обязанностей, могут, конечно, пострадать, когда их снимут. Но то, на что мы должны обращать внимание в политической экономии, - это не эгоистические интересы какого-то определенного класса людей, а благо всего населения. Протекционисты упускают из виду два факта: (1) что целью промышленности является производство товаров в изобилии и дешевых; (2) что невозможно импортировать дешевые иностранные товары, не экспортируя товары собственного производства для оплаты за них.

Мы уже усвоили очевидную истину о том, что богатство можно приумножить, производя его в месте, наиболее подходящем для его производства. Теперь единственным надежным доказательством того, что место подходящее, является тот факт, что производимые там товары дешевы и хороши. Если иностранные производители могут снизить цену у отечественных производителей, это лучшее и фактически единственное убедительное доказательство того, что за границей товары можно производить дешевле и успешнее. Но тогда могут возразить, что станет с рабочими дома, если все наши припасы будут доставляться из другой страны. Ответ заключается в том, что такого положения вещей существовать не могло. Иностранцы никогда бы не подумали присылать нам товары, если бы мы не заплатили за них другими товарами или деньгами. Теперь, если мы платим товарами, для производства этих товаров, конечно, понадобятся рабочие руки; и чем больше мы покупаем за границей, тем больше нам понадобится отечественных продуктов для отправки в обмен. Таким образом, покупка иностранных товаров наилучшим образом поощряет отечественное производство, потому что она поощряет как раз те отрасли промышленности, для которых страна наиболее приспособлена и благодаря которым создается наибольшее богатство.

99. Торговая теория. Возможно, однако, вам возразят, что наш иностранный импорт будет оплачиваться не товарами, а деньгами; таким образом, страна будет постепенно лишаться своего богатства. Это **старая ошибочная теория меркантилизма**, которая заключалась в том, что страна становится богатой, принося в нее золото и серебро. Это абсурдная ошибка, потому

что мы не можем получить никакой выгоды, накапливая запасы золота и серебра. Фактически, хранение драгоценных металлов приводит к потере процентов на их стоимость; богатые люди могут позволить себе иметь дорогую посуду, и удовольствие, которое они получают от этого, может стоить этих процентов. Но наличие большего количества золотых или серебряных денег, чем просто достаточно для осуществления обычных торговых платежей, приводит к полной потере процентов. Также нет никаких опасений, что страна полностью лишится денег. Ибо, если бы денег стало не хватать, их стоимость выросла бы в соответствии с законами спроса и предложения, а цены на товары упали бы; тогда импорт сократился бы, а экспорт увеличился. Только такие страны, как Австралия или Северная Америка, обладающие золотыми или серебряными рудниками, могли бы продолжать платить деньги за свой импорт, и тогда это совершенно правильно, поскольку металл является товаром, который может быть дешево произведен в стране. Золото и серебро должны добываться из рудников, и поэтому страна, которая покупает товары за деньги, должна либо иметь такие рудники, либо получать металл из других стран, обладающих рудниками. Таким образом, мы ни в коем случае не можем импортировать иностранные товары, не производя внутри страны товаров эквивалентной стоимости для оплаты их, и, таким образом, мы видим вне всякого сомнения, что внешняя торговля является средством увеличения, а не уменьшения активности промышленности внутри страны.

100. Является ли Политическая экономия Мрачной Наукой? Это всего лишь Учебное пособие, очень краткое и элементарное изложение некоторых частей политической экономии, и, очевидно, невозможно изложить предметы такой науки в столь ограниченном объеме. Но цель этого небольшого трактата будет достигнута, если удастся убедить тех, кто начинает с букваря, продолжить изучение более крупных работ по этой науке. Но даже тот, кто читал только до сих пор, должен знать, что политическая экономия - это не хладнокровная или мрачная наука, как говорят люди. Разве это печальное дело - освободить работника от его ноши или накрыть его стол самой питательной пищей? Без сомнения, наука достаточно мрачна, поскольку она заставляет нас размышлять о ненужных страданиях, существующих со всех сторон. Печально думать о сотнях тысяч людей, которые влачат изнурительную жизнь в рабочих домах, тюрьмах и лазаретах. Забастовки ужасны; локауты ужасны; нехватка рабочих мест, банкротство, дорогой хлеб, голод - все это мрачные вещи. Но является ли их причиной политическая экономия? **Не правильнее ли было бы назвать нашу науку той благотворной, которая при достаточном изучении избавила бы нас от таких мрачных вещей, научив мудро использовать наши силы для облегчения трудов и страданий человечества.**

КОНЕЦ